

CÁMARA DE REPRESENTANTES
XLVIIa. Legislatura

DIVISIÓN PROCESADORA DE DOCUMENTOS

Nº 1466 de 2013

Carpeta Nº 2085 de 2012	Comisión de Transporte, Comunicaciones y Obras Públicas

PLUNA S.A.

Fideicomiso aeronaves Ley Nº 18.931

Versión taquigráfica de la reunión realizada
el día 26 de diciembre de 2012

(Sin corregir)

Preside: Señor Representante Daniel Caggiani.

Miembros: Señores Representantes Guillermo Facello, Amin Niffouri, Guzmán Pedreira, Jorge Pozzi, Pedro Saravia Fratti y Rubenson Silva.

Invitados: Señor Ministro de Transporte y Obras Públicas, Enrique Pintado; señoras Elina Rodríguez y Flavia Camps (asesoras), y doctora Viviana Repetto.

Por ex trabajadores de PLUNA, señora Sabrina Acevedo y señores Francisco Mazzilli, Jorge Mendes, Hernán Sena, César Iroldi, Fernando Cetrulo y Nicolás de los Santos.

═══════II═══════

SEÑOR PRESIDENTE (Caggiani).- Habiendo número, está abierta la reunión.

La Comisión de Transporte, Comunicaciones y Obras Públicas tiene el gusto de recibir al Ministro de Transporte y Obras Públicas, señor Enrique Pintado, a la doctora Viviana Repetto y a las señoras Elina Rodríguez y Teresita Camps.

La intención de la Comisión es considerar el proyecto de ley que faculta el fideicomiso de aeronaves, con una serie de responsabilidades que antes no tenía.

Luego vamos a recibir a los extrabajadores de Pluna, a fin de que presenten su proyecto.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PÚBLICAS.- Es un gusto estar nuevamente en esta Comisión

Como el señor Presidente señalaba, venimos acompañados por la doctora Viviana Repetto, que a partir del 2 de enero de 2013 será la nueva Directora General de Secretaría; por la señora Eliana Rodríguez, Directora General de Transporte Aéreo del Ministerio de Transporte y Obras Públicas, y por mi Secretaria, señora Teresita Camps.

Los señores Diputados sabrán comprender que nuestra agenda está cargada de muchísimas actividades. Por ese motivo no está presente el señor Subsecretario, ingeniero Pablo Genta. Hace pocos días surgieron novedades respecto al puente sobre la Laguna Garzón, que requieren algunas coordinaciones con la Dirección Nacional de Medio Ambiente. Debido a que estamos en una época de zafra, el Director Nacional de Transporte tiene que atender otras actividades.

Antes de comenzar con el tema que nos convoca, hemos distribuido a los miembros de la Comisión una guía de infraestructura turística que estamos entregando en los peajes, las terminales de ómnibus y los puertos deportivos. A través de ella los turistas podrán tener a su disposición toda la información relativa a las obras que estamos realizando en las distintas rutas, a fin de que tomen las prevenciones del caso, así como también conocer las obras recientemente realizadas. Asimismo, contiene una vasta información respecto a los puertos deportivos, con los nuevos servicios y todas las cuestiones que al turista le pueden interesar.

Por último, en lo que tiene que ver con el transporte de pasajeros, cuenta con información de las líneas suburbanas de media, corta y larga distancia de las distintas compañías y los puntos que unen entre sí.

Se trata de un material de utilidad para el turista y para los uruguayos, porque nos da una idea de las cosas que estamos haciendo sobre el territorio nacional. Creemos que resulta mucho más fácil verlas en un material impreso que relatarlas en distintos ámbitos.

En cuanto al tema que nos convoca, debo decir que el Poder Ejecutivo ha enviado al Parlamento un proyecto de ley que consta de cinco artículos cuyo objetivo, en primer lugar, es cumplir con la palabra empeñada en el momento en que votamos la Ley Nº 18.931. En esa oportunidad planteamos que ante cualquier alternativa que no fuera la prevista en ese proyecto de ley, enviaríamos otra iniciativa legal al Parlamento. Hoy estamos cumpliendo con la palabra -volver al Parlamento-, más allá de que podría interpretarse con total solidez que las atribuciones que estamos desarrollando en este proyecto de ley para el fideicomiso están contempladas en la ley original. De eso no tenemos dudas, pero para nosotros la palabra empeñada vale y es muy importante cumplir con ella.

A la vez, queremos evitar ciertas interpretaciones. Preferimos dejar negro sobre blanco todo lo que nosotros interpretamos que puede hacer el fideicomiso. Así lo dejamos claramente desarrollado en los cinco artículos del proyecto.

El artículo 1º -sin que esto signifique modificar nada, salvo lo que está dispuesto en la Ley Nº 18.931- autoriza al Fideicomiso de Aeronaves creado por la mencionada norma a enajenar, arrendar o contratar en "leasing" los bienes fideicomitidos, o sea, las aeronaves.

Aquí se establece como cambio la eliminación de la obligación de la venta de los bienes en bloque prevista por la Ley Nº 18.931, ampliando las formas de enajenación -ya no será únicamente la subasta pública- y habilitando nuevas formas de contratación, que son las que mencionábamos, es decir, arrendamiento y "leasing". De este modo se estaría dotando de mayor flexibilidad al fideicomiso, que desde ahora podrá celebrar contratos individuales y hasta diferentes sobre cada una de las aeronaves.

Los propósitos de la ley son recuperar los activos del Estado, y siguen vigentes. Lo único que cambia es la forma de materializarlos, tal cual se establecía en el artículo 1º de la Ley Nº 18.931. Ahora se amplían a través de las cuestiones mencionadas en este artículo.

También se establece que, durante ciento ochenta días contados a partir de la entrada en vigencia de la ley, el fideicomiso solo podrá contratar con sociedades comerciales o cooperativas constituidas o integradas por los extrabajadores de la empresa Pluna S.A., fijándose un criterio amplio respecto a la forma jurídica de participación, en tanto no se exige que ellos sean dueños de la totalidad y ni siquiera de la mayoría del paquete accionario de la empresa que constituirán. Lo que se pide es que haya algún término de asociación de los trabajadores consigo mismos, en mayoría o con terceros.

De esta forma, la propuesta reafirma la voluntad de preservación de las fuentes de trabajo establecidas en la Ley Nº 18.931 encomendando al fideicomiso actuar en este sentido.

En este proyecto de ley se prevé que en estos ciento ochenta días no se haya concretado la cooperativa o una asociación de los trabajadores con algún capital societario. Se establece que si ha transcurrido ese plazo sin que se hayan celebrado los contratos de los que hablábamos, ya sean totales o parciales, el fideicomiso queda habilitado a contratar con terceros las mismas formas que están establecidas para los trabajadores.

A su vez, la iniciativa establece que el Poder Ejecutivo deberá reglamentar las condiciones en que se han de celebrar los contratos con terceros y que la concreción del negocio queda sujeta al control y aprobación del Estado. Aquí se estipula un requisito adicional para la contratación, cuando se trate de terceros, que es obligar al fideicomiso a tener en cuenta el número de trabajadores y ex trabajadores de Pluna S.A. como elemento esencial para la adjudicación de los contratos.

El artículo 2º obliga al fideicomiso a someter las contrataciones y negociaciones a la aprobación previa del Poder Ejecutivo. El fideicomiso no puede actuar por sí y ante sí. Esto no es, como se ha dicho en la prensa, un cheque en blanco al Ministerio de Transporte y Obras Públicas y al Ministerio de Economía y Finanzas, porque si ese fuera el criterio no se hablaría del Poder Ejecutivo sino del fideicomitente, que son estas dos Carteras. Acá habla del Poder Ejecutivo en su totalidad. Quiere decir que si no hay intervención del Presidente de la República y de todo el Consejo de Ministros, no es

posible. Por tanto, hay un error de información en el debate público que a veces siento que se hace sobre cosas que no existen, pero es la realidad que tenemos últimamente.

El Estado va a controlar las condiciones en todos los casos y, a partir de la autorización del Poder Ejecutivo, se procederá a hacer lo que la ley encomienda.

El artículo 3º faculta al Poder Ejecutivo a negociar directamente con el o los contratantes de los bienes fideicomitidos la concesión de las frecuencias de vuelo asignadas a Pluna S.A. Esto estaba establecido en la Ley Nº 18.931, pero aquí se dan nuevas herramientas al fideicomiso y, por lo tanto, está prevista la posibilidad de que negocie las frecuencias.

El artículo 4° prorroga el plazo en el cual no opera la caducidad de los permisos de vuelo. La reserva de otorgar los permisos de vuelo establecidos para otorgar las frecuencias a quienes compren las aeronaves, de acuerdo a la cantidad de trabajadores que contraten, se extiende por el plazo de un año. La finalidad es que los permisos sean también un elemento de negociación.

El artículo 5º deroga el artículo 4º de la Ley Nº 18.931, que es el que establecía el procedimiento de la subasta a la baja.

Quiere decir que, salvo el artículo 4º y el que tiene que ver con no ceder la reserva en las frecuencias, lo que se hace es agregar nuevas facultades al fideicomiso o, mejor dicho, esclarecer y detallar las que, a nuestro juicio, ya tenía, con el control del Estado. La intención es favorecer, en la medida de lo posible, a aquellas empresas que tengan participación total o parcial de los trabajadores en la explotación de una aerolínea de bandera.

Vencido el plazo de ciento ochenta días, se habilitan diferentes modalidades, que son más amplias y no se limitan exclusivamente a la subasta, como otro tipo de contratación para la enajenación o alquiler de las aeronaves. De esta manera se defiende lo que se establecía en el artículo 1º de la Ley Nº 18.931, que es el valor de las aeronaves.

Se respeta lo que establecía la Ley Nº 18.931 en relación a lo que podrá hacer el Estado, se agregan nuevas herramientas y se sigue persiguiendo el objetivo de la aerolínea de bandera.

Nosotros consideramos necesaria la aprobación de esta norma, porque no solo permite que siga en vigencia la Ley Nº 18.931 sino que, además, agrega estos mecanismos ampliatorios que serán de mucha utilidad.

Quisiera hacer una aclaración. En lo que refiere a la temporada, respecto a los pasajeros que van a venir al Aeropuerto de Carrasco al 31 de diciembre -según las estimaciones de la empresa que administra ese lugar-, se habla de una pérdida de entre un 8% y un 10%. En realidad, la merma está en los pasajeros en tránsito que, como bien nos decía la gente del Aeropuerto de Carrasco, nos permite inferir que por lo general esos pasajeros son una mínima parte. Si bajan del avión es para estar dentro del recinto aeroportuario, pero no ingresan al país. El porcentaje de un 8% a un 10% sería sobre alrededor de un millón setecientos mil pasajeros que van a ingresar por el Aeropuerto de Carrasco en 2012. Si no hubiéramos tomado el año 2011, el titular de los diarios hoy sería: “Año récord en materia de pasajeros por el Aeropuerto de Carrasco”. En realidad, tuvimos un pico muy alto en 2011, pero fuera de ese año la cifra de pasajeros que van a pasar por Carrasco es superior a la de los años anteriores.

Entonces, ustedes se preguntarán por qué insistimos con una línea de bandera. Ocurre que el problema no está en la temporada. En la temporada, las compañías ven

mercados y tratan de atraerlos. Nosotros queremos ser un HUB logístico regional al 2030, y estamos haciendo todo lo posible para que esto ocurra. Así lo definieron los partidos, los empresarios y los trabajadores en el único acuerdo de Estado en el que hubo un diálogo político y social, porque el otro fue exclusivamente partidario; en este participaron las Cámaras empresariales y los trabajadores.

El problema no está en la alta temporada, en la que hay clientes que quieren venir, sino en buscar a los clientes, a los usuarios o a los turistas en la baja temporada. Es ahí donde radica la necesidad de tener una aerolínea de bandera nacional, obviamente, gestionada y gerenciada.

Este proyecto de ley establece como única potestad vender o alquilar aviones por el sistema de "leasing". El Estado no va a participar en ninguna aerolínea de bandera, pero sí dará facilidades, en este caso a los trabajadores, porque consideramos que, aun sin haberlo acordado totalmente, sin haber terminado la negociación y sin coincidir en todo lo que plantean, es el proyecto más serio. Y, como he dicho al señor Presidente, entre regalar los aviones -lo digo así porque es mi opinión personal- a una cantidad de inversores que andan en la vuelta y que no tienen un solo dólar y regalárselos a los trabajadores, este Ministro prefiere regalárselos a los trabajadores. No estamos hablando de regalos sino de una venta y de constituir una empresa. La verdad es que, hasta ahora, el único proyecto consistente -más allá de que esto no quiere decir que lo aprobemos en toda su totalidad, porque ellos plantean un montón de cosas- es este. Es el más sólido de los que hemos tenido hasta el momento.

¿Por qué necesitamos que este proyecto se apruebe cuanto antes? No solo para contar con una herramienta más sino porque para que los propios trabajadores avancen en la constitución y en la consecución de un socio y de un gerenciamiento profesional es necesario que tengan este instrumento legal. No es lo mismo negociar con una promesa que hacerlo con una realidad.

Respecto a la conectividad, en la Junta Nacional de Aeronáutica Civil hemos aprobado una serie de ampliaciones de frecuencia para distintas compañías y también una aerolínea de bandera a la que hemos solicitado que, antes de aceptar las solicitudes de ampliación de frecuencias que plantea, presente un plan operacional para saber con qué aeronaves lo va a hacer, a los efectos de no repetir errores del pasado. Por ejemplo, Pluna reservaba un montón de frecuencias que después no explotaba e inhabilitaba la participación de otras empresas. No queremos que eso ocurra. Queremos que los aviones vuelen y lleguen al Uruguay.

Acá tenemos una alianza con el Aeropuerto Internacional de Carrasco, porque ellos también tienen interés en que muchas compañías vengan al Uruguay. Hemos hecho gestiones conjuntas con Air Europa, en las que estamos avanzando, a los efectos de que esta aerolínea cubra la frecuencia Montevideo-Madrid desde la parte europea. BQB tiene autorizada la frecuencia Montevideo-Madrid desde hace mucho tiempo y la cubriría, más allá de que Iberia nos ha informado que la comunicación Montevideo-Madrid la haría a través de Buenos Aires, contratando un servicio de BQB que conectaría Montevideo con Ezeiza.

Estamos en conversaciones con otras compañías, información que no estoy en condiciones de adelantar porque cualquier anuncio público de con quién estamos hablando podría entorpecer todas las posibilidades de que estas compañías lleguen al Uruguay.

Quiero decir que estamos empeñados en que la conexión con Europa no solo se recupere a partir de abril, que es cuando Iberia se dará de baja o cambiará sus características, sino que se incremente.

Estamos participando en distintos organismos internacionales. En la reunión latinoamericana del Acuerdo de Fortaleza hemos promovido la suscripción de acuerdos bilaterales de derechos de tráfico entre los países. Otra de las cosas que se ha dicho es que cielos abiertos es una cosa mágica. Y cielos abiertos, unilateralmente, desde nuestro punto de vista, tienen poco valor, porque si no tenemos la misma reciprocidad para que nuestras compañías puedan llegar a los puntos en los que nosotros declaramos abiertos los cielos, no funciona. La prueba está en que en Punta del Este el incremento de turistas con los cielos abiertos decretados no ha sido mayor que el incremento que ha tenido el turismo en general. Lo que ha ocurrido es que no aumentaron las compañías, sino que lo que hubo fue una distribución de los pasajeros entre las mismas compañías que venían, salvo una que se sustituyó por otra. La declaración unilateral de cielos abiertos es insuficiente. Necesitamos acuerdos bilaterales para que lo que los demás países pueden hacer en su territorio, nosotros podamos hacerlo con nuestras empresas de bandera. De eso se trata. Por eso los estamos promoviendo con todo el mundo.

Hemos firmado distintos tipos de acuerdos con países tales como Nueva Zelanda y Canadá. En la última reunión internacional en la que participó el Ministerio de Relaciones Exteriores en representación de la Junta Nacional de Aeronáutica Civil, en los acuerdos de Fortaleza, en los de la OACI y en las reuniones previas tuvimos una actitud muy agresiva de firma de tratados.

Pronto les llegará la firma del acuerdo multilateral de Santo Domingo, en el que se establece un acuerdo multilateral de derechos de tráfico entre los países intervinientes, lo que nos da una herramienta más para utilizar. Ahora, todo esto es la mesa. Si no hay comensales, esa mesa quedará muy linda, estará muy bien tendida, con la mejor vajilla, pero el restorán no va a funcionar. Para que funcione ese tipo de acuerdo, lo que necesitamos es que las compañías aéreas decidan venir al Uruguay. Si tenemos los cielos abiertos, los acuerdos bilaterales y multilaterales con el mundo, pero las compañías no vienen, no sirve para nada. Por eso estamos en una actitud agresiva de conversar directamente con las compañías, en sociedad con el Aeropuerto Internacional de Carrasco, a los efectos de brindar facilidades a esas compañías para que pisen el territorio nacional y puedan traer a esos turistas de los que tanto nos enorgullecemos de que pisen el Uruguay.

Este proyecto de ley está muy relacionado con estas cosas. Necesitamos una aerolínea de bandera más. Tenemos una que todavía no cubre lo suficiente porque en su plan de negocios deja algunos nichos de mercado que para nosotros hay que cubrir, y estamos promoviendo estos acuerdos.

Hemos tenido reuniones y acuerdos bilaterales con Argentina, con resultados muy buenos. En primer lugar, se reconoce la vigencia del acuerdo bilateral entre Argentina y Uruguay, cosa que hasta no hace mucho estaba en una sombra de duda. En segundo término, se establecen los acuerdos de código compartido. En la Junta Nacional de Aeronáutica Civil hemos votado unos cuantos de estos acuerdos, que permiten que gente que viene de París, pasando por Buenos Aires, pueda conectarse con Montevideo, para dar un ejemplo.

La reserva de los horarios de llegada también se mantiene para cuando nosotros resolvamos el tema de la aerolínea de bandera. O sea que empezamos a quitar el velo de todos esos fantasmas que se agitaron en su momento, no sin mucho trabajo y diálogo, pero hasta ahora vamos muy bien.

Con Brasil ya teníamos un acuerdo sumamente ambicioso, pero lo amplificamos más, salvo por la Séptima Libertad que creo que es lo único que no se incluye. Lo demás está todo incluido, hasta el tema de los slots, que es lo principal en los aeropuertos, sobre lo que hay una flexibilidad muy grande. Si no quisiéramos cubrir todas las autorizaciones que desde ya tenemos con Brasil, no alcanzarían las horas del día para cubrir la cantidad de frecuencias que tenemos autorizadas entre un lado y otro para poder conectarnos. Con Brasil estamos muy bien. Con Colombia estamos a punto de avanzar.

Además, con Brasil retomamos una iniciativa que había surgido hace décadas, que era la posibilidad de que el aeropuerto de Rivera fuera binacional. Aún tenemos que solucionar algunos problemas con las Fuerzas Armadas de ambos países, como por ejemplo si entran o no armados, pero vamos en camino de resolverlo. Obtuvimos de parte de las autoridades aeronáuticas brasileñas conjuntamente con las nuestras el impulso para que el aeropuerto de Rivera sea binacional. Eso nos dará la ventaja de llegar a Porto Alegre pasando por Rivera y tratar a los brasileños de Livramento como nacionales a la hora de embarcarse y así evitar los trámites de migración, como si estuvieran dentro de su propio país, controlados por sus propias autoridades legales. Hay que establecer una zona binacional para que esto pueda llevarse a cabo.

SEÑOR NIFFOURI.- Agradecemos la presencia del señor Ministro y su equipo en la Comisión a efectos de explicar el proyecto de ley.

Desde nuestro punto de vista, el proyecto surge a partir del fracaso de la Ley Nº 18.931 que fue impulsada por el Poder Ejecutivo y que se creía era la solución para este tema, pero el tiempo demostró lo que hemos visto. En este proyecto de ley se maneja una asociación con los trabajadores de ex PLUNA, y se ha hablado mucho de lo que eso significaría. Nos gustaría saber en qué nivel se encuentran las conversaciones con los trabajadores. ¿Qué visión tiene el Poder Ejecutivo en cuanto a la negociación que se viene llevando adelante con los trabajadores? Se han mencionado muchas cifras con respecto al aporte que el Estado hará a esta asociación. Nos gustaría conocer esos datos de primera mano, ya que se ha dicho que habría un subsidio al gasoil y exoneraciones de aportes. ¿Qué va a suceder con la deuda de los aviones? ¿Se va a trasladar o el Estado se hará cargo?

SEÑOR SANDER.- Damos la bienvenida al señor Ministro de Transporte y Obras Públicas y a su equipo, a quienes tuve oportunidad de escucharlos cuando vinieron a la Comisión del Senado. En esa oportunidad la exposición fue un poco más larga. Quisiera realizar algunas preguntas para que me ayuden a hacer una evaluación y así poder decidir a la hora de votar.

Me gustaría saber qué va a suceder cuando se adjudique el fideicomiso a la nueva empresa de bandera uruguaya. ¿Los horarios que tenía PLUNA serán devueltos? Si hoy están siendo ocupados por alguna empresa, ¿cómo queda la situación? ¿Cuánto le cuesta por mes al Estado mantener los aviones? ¿Cuál es el costo del seguro de desempleo de los funcionarios?

Durante la reunión en la Comisión del Senado los exfuncionarios dijeron que algunos de los aviones nuevos que se trajeron fueron utilizados para explotar líneas de las cuales la mayoría no cubría los costos variables. Me gustaría saber quiénes aprobaban esos planes. ¿Existía algún responsable de parte del Gobierno con respecto a esos planes? ¿Se está llevando a cabo alguna investigación con respecto a lo que yo entiendo es una denuncia formulada por parte de los extrabajadores?

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PÚBLICAS.- Ya lo dije, pero voy a repetirlo: no hay ninguna asociación con los trabajadores. Creo que fui claro. Se podrá

discrepar con lo que digo, pero digo las cosas con claridad. Reitero: el Estado no va a ser socio de ninguna empresa de aeronavegación. El Estado está conversando con los trabajadores para ver como los puede "ayudar" -entre comillas. ¿Cómo los vamos a ayudar? Nosotros vamos a alquilar aviones. ¿Cuál es la ayuda? La que estamos proponiendo en el proyecto. Durante ciento ochenta días queda reservado para los trabajadores, o la forma de asociación que ellos tengan entre ellos o con otros, poder alquilar o comprar las aeronaves mediante los mecanismos establecidos en el proyecto. He escuchado muchas cosas en la prensa y me encantaría saber de dónde salen.

Con respecto al costo del combustible aún estamos discutiendo y todavía no lo tenemos resuelto. Pero si se determina un costo del combustible para emparejarnos con la región, o con alguna parte de ella, va a ser válido para todas las empresas, no solo para la de los trabajadores. Pero no confundamos los pedidos que hacen los trabajadores con lo que el Poder Ejecutivo está dispuesto a dar, son dos cosas distintas. Si el costo del combustible es lo que determina que las aerolíneas no vengan a Uruguay, démosle el mismo tratamiento para todas, sin hacer ninguna diferenciación. Esto vale para las que existen actualmente como para las que se vayan a crear.

En cuanto a los aportes patronales, es un planteo que hacen los trabajadores. Personalmente -ese no es mi ramo-, soy partidario de que los aportes patronales se paguen. Pero en Uruguay hay ciertas formas jurídicas que establecen que ciertos aportes no se realizan. Esa es una reivindicación de los trabajadores sobre la que nosotros no nos hemos expedido, salvo en que hay que aplicar las leyes vigentes. Todas las cuestiones que se están hablando forman parte de lo que los trabajadores solicitan.

Se habla mucho de la financiación, pero nadie nos pregunta por qué se está financiando a Metzen y Sena o a Paylana. Eso se lleva a cabo por que existe el Fondes. En todo caso, los trabajadores acudirán a ese fondo para utilizarlo como capital inicial.

Acá no tengo las cifras exactas de cuánto se gastó por concepto de seguro de paro. El seguro de paro es un derecho que tienen los trabajadores. En la Ley Nº 18.931 se establece el monto máximo que puede pagarse. En ella se establece: "Créase el Fondo de Adelantos de Créditos Laborales de PLUNA S.A. (FACLP), el cual tendrá por objeto abonar a aquellos empleados de PLUNA S.A. que se encuentren en seguro de desempleo, un complemento de los beneficios de dicho seguro, hasta completar mensualmente el 100% (cien por ciento) del monto líquido de las remuneraciones nominales computables, percibidas en los seis meses inmediatos anteriores a configurarse la causal para la percepción del subsidio. Dicho complemento se percibirá por el término de hasta seis meses y la totalidad de las sumas percibidas no podrán exceder el monto que corresponda por indemnización de despido común, debiéndose imputar a dicho concepto los montos percibidos". En noviembre, el complemento fue por $ 19:673.630. El monto máximo que se puede pagar durante seis meses es de 84 millones de Unidades Indexadas. Es un adelanto que se descontará del pago por despido cuando corresponda, no es nada en especial. ¿Esto le cuesta al Estado? Le cuesta lo que a todo el mundo le cuesta el pago del despido. Si lo paga la empresa no le cuesta nada y en las situaciones de concurso depende de dónde se obtengan los fondos. Asimismo, hay una solicitud -creo que está en el Parlamento- de extensión del seguro de paro, que costará lo que establece la ley, por eso se requirió de un complemento.

En lo que tiene que ver con los planes de la empresa Pluna S.A, debo decir que el Directorio de Pluna S.A estaba integrado también por directores de Pluna Ente. No todos los planes contaron con nuestro aval. Lo que solicitan las empresas son frecuencias. En la Junta Nacional Aeronáutica no se aprueban planes empresariales; no somos la superintendencia y el control de los negocios, porque para eso ponemos nosotros el

negocio. Lo que autorizamos son las frecuencias que se nos piden si cumplen determinados requisitos establecidos en el Código Aeronáutico. Si los planes de negocios funcionan o no, no es responsabilidad de la Junta Aeronáutica.

Vayamos al Directorio de Pluna. Se trataba de una sociedad anónima en la que el 75% lo tenía la parte privada y el 25% la pública. Nosotros hemos votado en contra de muchas cosas que resolvía el Directorio innumerable cantidad de veces. Desde que yo asumí como Ministro, votamos muchísimas cosas en contra, porque se requería nuestra anuencia. Algunos de esos planes se votaron en contra, y los que se votaron a favor a veces no podían darse. En la aviación hay momentos en los que no se cubren los costos. Cuando uno está promocionando un destino, en los primeros tiempos trabaja a pérdida, y eso también le pasa a las empresas de ómnibus, no solamente a las de transporte aéreo. Si hubo un mal negocio por errores empresariales, es una cosa. Si hubo intenciones de perjudicar a la empresa, es otra cosa.

El motivo por el cual se cerró Pluna S.A fue por nuestra exigencia de capitalizar. Nosotros dijimos: “Se capitaliza o se acaba. ¿Están dispuestos a capitalizar?”. Nos dijeron que no. Entonces se acabó, para evitar pérdidas a los uruguayos.

Con respecto a si la subasta fracasó o no, se trató de un mecanismo que se puso a disposición, y ahora estamos en el lío de cobrar el aval. Hubo un oferente que levantó la mano y después no se hizo cargo. Digamos que fue el fracaso de un privado que intentó hacer un negocio que no ocurrió. Por eso estamos en el Parlamento; no cumplimos los objetivos de la subasta. También es cierto que no había otro. Nosotros no teníamos más remedio que proponer lo que propusimos; quiero ser muy claro. Lo otro era autorizarnos a vender las aeronaves al precio que algún empresario o legislador dijo que valían. Nosotros teníamos que recuperar el dinero que el Estado estaba invirtiendo. Ahora el fideicomiso se está haciendo cargo de las cuotas, porque la Ley Nº 18.931 está vigente. La idea de alquilar es pagar las cuotas de los aviones, y si vendemos, recuperar el dinero que se pueda.

En aquel momento, establecimos dos hipótesis de trabajo. Una con una base que no podía ser otra. Cuando se votó el proyecto de ley, ningún legislador propuso que la base de venta de esos aviones fuera menor al precio que se debía. Nadie lo propuso, porque no queríamos perder dinero. Se propuso el mecanismo a la baja, y se dijo que estaba condicionado a que se contrataran trabajadores, frecuencias, etcétera, y se asumió una pérdida de US$ 37:000.000. Menos de eso no asumió nadie. Si me preguntan qué aprendimos de la subasta, aprendimos que todos los uruguayos, de todos los partidos, estábamos en un gran error, porque decíamos que esto era un gran negocio. Sería el único país en el mundo en el que un gran negocio es despreciado por quienes hacen negocio. Por lo tanto, no tenemos un gran negocio entre manos, y aquello que parecía oro, que relucía como tal, no lo era. Este es el mecanismo.

¿Qué dijimos en aquel momento? Podíamos haber previsto en el proyecto de ley que si fracasaba la subasta íbamos a ir por este otro camino que estamos proponiendo. ¿Ustedes creen que no lo pensamos antes? Lo pensamos. Pero, ¿qué se hubiera dicho? Que había una intencionalidad de que el Estado perdiera dinero. ¿Hubiera sido una táctica adecuada decir que queríamos vender por ciento treinta y siete pero que estábamos dispuestos a hacerlo por menos? ¿Qué hubiera hecho el mercado? ¿Cómo funciona el mercado? ¿Paga más por el mismo producto si tiene la posibilidad de pagar menos? No lo hicimos porque había que intentar ir por el camino más alto. Dijimos a los parlamentarios que volveríamos al Parlamento. Es lo que estamos haciendo; cumplimos la palabra. Lo otro lo determina el mercado, porque el Estado no compró las acciones ni lo que se remataba en la subasta. No lo compramos. Podíamos haberlo hecho; yo

pensaba que sí, pero no lo hicimos, y fue el mercado que laudó. Estos son los resultados del mercado. Aquellos que entienden que el mercado es el que debe regir los destinos de nuestra vida deben estar contentos, porque el mercado ya dio su veredicto.

SEÑORA RODRÍGUEZ.- Intentando contestar lo que tiene que ver con los “slots” -que son los horarios-, debo decir que dependerán de la calidad de las relaciones que tenga el país. Uno de los temas más complejos estaba planteado básicamente con la Argentina, que es el país con el que había un acuerdo bilateral de corte mucho más cerrado. La opinión que tenemos quienes participamos en la última negociación con las autoridades de Argentina es que hubo una línea general de avance. No había una reunión de consulta desde hacía más de siete años. Hubo una ratificación del acuerdo bilateral -como ya lo decía el señor Ministro-, una ampliación en lo que tiene que ver con los códigos compartidos que sin duda le sirve a Aerolíneas Argentinas pero también a Uruguay para recuperar presencia en las pantallas del mundo. Asimismo, hubo un acuerdo primario con respecto a la recuperación de los “slots” que en definitiva se trasladó en términos concretos y efectivos a que se le asignaran los horarios a la empresa BQB que había solicitado dos operaciones. ¿Esto significa que está todo resuelto? No. Significa que en la medida en que avancemos en esta situación también el país deberá avanzar en la articulación y en la negociación de los horarios efectivos que tendrá la empresa que exista -o las empresas que existan- y se generen en el Uruguay.

Básicamente se trata de esto. Lo otro es hacer futurología -discúlpenme- de muy mala calidad. Frente a la situación concreta y específica de cierre que teníamos, logramos esta línea de acuerdo. Existe un informe, un acta de la reunión de consulta que se tuvo con Argentina para no hacer consideraciones de tipo subjetivo sino afirmar lo que efectivamente existió. En términos de operaciones, desde el punto de vista comercial, también hay que saber que estos espacios hay que irlos cuidando casi cotidianamente.

El señor Ministro se refería a otros temas como por ejemplo lo que se obtuvo recientemente en reuniones del CLAC en Brasilia, etcétera. Es decir, el país intenta mantener una política de mayor apertura en el sentido de las relaciones aeronáuticas. Creo que hay que desterrar algunas ficciones por las cuales parece que automáticamente se logran algunas cosas, como los acuerdos unilaterales, etcétera.

Esto es básicamente lo que nosotros podemos informar por el momento.

SEÑOR SARAVIA FRATTI.- Quizás debido a que llegué tarde no escuché el principio y esté cometiendo algún error de interpretación respecto a la explicación de los procedimientos. Sin perjuicio de que entiendo que el Poder Ejecutivo tiene una posición, hay dos cosas que me quedaron claras y no comparto.

En cuanto al negocio de la aeronáutica y de Pluna en particular -tanto Pluna S.A. como Pluna Ente-, es cierto que Pluna Ente votó en contra de muchas cosas, pero también lo es que hace dos años en esta Comisión se planteó que los presupuestos que estaba mostrando Pluna S.A. no solo eran deficitarios sino que había cierto riesgo y presunción de delito. Por lo tanto, no sé si Pluna cerró exclusivamente por las causas que se mencionan -no lo voy a poner en sospecha- pero creo que había elementos más que suficientes para tomar medidas defendiendo los intereses del Estado y de los uruguayos.

En cuanto a la famosa subasta, es lógica la explicación que se da. Recuerdo que a raíz de cuestionamientos sobre la primera etapa de conocimiento de la subasta, surgió la famosa subasta a la baja que, en definitiva, era una alternativa válida, aunque desconocida para muchos de nosotros. Se dijo que el Estado no compró en esa subasta. ¡Por supuesto que no compró! Sin embargo, ya teníamos la deuda de los aviones y la seguimos teniendo; más allá de que esta pase al fideicomiso, los US$ 130:000.000 sobre

los bombardier los debemos igual y, seguramente, por el mantenimiento de los aviones y otra cantidad de gastos adicionales, habrá un aumento de deuda.

Entonces, me gustaría que el señor Ministro explicara si en el Poder Ejecutivo hay alguna previsión, no de un cheque en blanco como el que viene en este proyecto de ley, sino alguna alternativa razonable para salir de esto, reconociendo y asumiendo la pérdida o encontrando otras alternativas. Sé que es difícil, que tenemos problemas de conectividad, que negociar las líneas es cada día más difícil y que Aerolíneas Argentinas se está quedando con todo, pero esos son problemas que, de alguna manera, ya debíamos haber previsto. Ahora, lo que me interesa saber es cómo salimos de esto, más allá de que el proyecto de ley es un cheque en blanco para tratar de encontrar una solución que puede ser hasta mirado con mala intención porque, llegado el caso, los aviones se pueden vender hasta por $ 1. Me imagino que esa no es la idea ni lo que va a suceder. En definitiva, frente a fracasos sucesivos, a la falta de soluciones, que no se haya asumido que el Estado hizo un mal negocio -que se conoce documentalmente desde al menos dos años atrás en que estoy en esta Comisión-, que asumamos que vamos a perder dinero, que tenemos necesidad de buscar soluciones y que en el medio de este tema viene también el problema de los funcionarios -que, en este momento, va en paralelo; podría haber una salida con pérdida que yo estoy dispuesto a asumir si se trata de una solución verdadera para que haya una cooperativa que se haga cargo-, lo que quiero tener claro es si hay alternativas, proyectos y objetivos o, simplemente, vamos a seguir corriendo una carrera sin saber cuáles son las vallas.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PÚBLICAS.- Nadie en esta Comisión ni en otra dijo que hay que cerrar Pluna S.A. Nadie lo planteó ni dijo que compráramos el 75% de las acciones privadas para tener una empresa estatal. Entonces, nos movimos con un 75% de las acciones en manos privadas y 25% en manos del Estado. Siempre se ha felicitado -aquí y en la Comisión del Senado aún más- nuestra actuación en defensa de los intereses del Estado y de la sociedad. Cuando no tuvimos información fuimos antes que nadie a requerirla a la Justicia. Es más, por el negocio de Aerovip seguimos el camino civil. Sin embargo, lo que está en el campo judicial, yo no lo traigo a la política; está en el campo judicial.

En el campo judicial estamos colaborando con la Justicia para determinar si hubo errores empresariales o delitos. Eso le corresponde a la Justicia. En el negocio de Aerovip fuimos los que presentamos la denuncia. No lo hizo nadie. Lo hicimos nosotros y por el camino civil, porque queríamos recuperar el dinero; de eso se trata. Sobre lo demás, insisto: veremos al final del camino qué es lo que fracasó. Lo que no quiero es que algunas cosas que parecen verdad se admitan como tales. En el negocio de Pluna S.A perdía la empresa. ¿Cuánto perdió el Estado? Un 25% de la cuestión, US$ 5:000.000 en el último período más lo que hubo que poner. De la capitalización de US$ 20:000.000, US$ 15:000.000 pusieron los privados canadienses y US$ 5:000.000 pusimos nosotros. Ese fue el aporte, contante y sonante, que hicimos a esta asociación. La empresa perdía mucho más, ¡ah, sí!, pero nadie pagó las pérdidas. Y después fuimos a concurso y veremos en qué termina esa situación. No quiero hacer vaticinios de ningún tipo.

Por otra parte, no le están dando un cheque en blanco al Poder Ejecutivo. No hay tal cheque en blanco. Es más, presentamos esto porque queremos preservar y recuperar el valor de los aviones que fueron garantizados por el Estado. Si no hubiéramos tenido la Ley N° 18.931 que nos permitió tener herramientas para preservar los aviones, ya era todo pérdida. Además, el mantenimiento de los aviones tenemos que verlo como una inversión porque si no lo seguimos haciendo, eso termina siendo chatarra.

En realidad, debemos menos de US$ 137:000.000 porque pagamos cuotas, pero queremos recuperar todo lo que pagamos y gastamos en mantenimiento. Ya el Parlamento nos permitía, a través de un artículo -que no fue original del Poder Ejecutivo sino de nuestra bancada, porque nosotros no establecíamos el sistema de remate a la baja-, perder US$ 37:000.000. Nosotros estamos cuidando los dineros del Estado. Estamos tratando que se recuperen, en lo posible, los US$ 137:000.000 que se debían por esos aviones. Quisimos recuperar los US$ 137.000.000, por eso pusimos esa cifra como base de la subasta y nadie estuvo en desacuerdo. ¿Por qué, si valían mucho menos, nadie dijo que fijáramos la base en US$ 80:000.000 o US$ 70:000.000? Después de la subasta todo el mundo era experto en el precio de los aviones, pero ese día nadie dijo nada. Pusimos esa base y el mercado nos dio la respuesta, porque el que levantó la mano, después no se hizo cargo. Ahora, vamos a tratar de recuperar lo máximo posible. Ya lo dije aquí: entre los trabajadores y un inversor sin plata, prefiero regalar los aviones a los trabajadores y me paro ante la sociedad uruguaya y admito que perdimos. No va a ocurrir eso porque los trabajadores tienen un plan de negocios, pero tenemos que negociar con ellos cuál es el precio del alquiler. Y la diferencia entre lo que recaudemos por alquiler y lo que tengamos que pagar, será la pérdida. Con los trabajadores podemos admitir un nivel de pérdida y debemos negociar con ellos, pero no lo podemos adelantar ahora. Si yo dijera: “Estoy dispuesto a perder el 50% de lo que vale la cuota”, los trabajadores me van a pedir el 75%, pero yo también tengo que preservar los valores de la sociedad. Si yo pudiera alquilarlos al 100% de lo que tengo que pagar, estaría bárbaro; los alquilaría, los vendería, haría “leasing”, lo que sea. Pero estamos tratando de preservar. Ahora, la cuenta final de esto se pasa al final del proceso porque no tenemos todo el tiempo del mundo para que las aeronaves queden. Puede ocurrir que pasen a pérdida; yo creo que no va a ocurrir eso porque hay algún interesado en esos aviones.

Respecto a la conectividad, la que se perdió en 1997 se recuperó recién en 2009 y la que perdimos en julio, se recuperó a fin de año. No solo se trata de cubrir aerolíneas de bandera. ¿Se está cubriendo la conectividad en Aeroparque, Argentina? Sí, no solo a través de Aerolíneas, sino de BQB, Sol y Austral. ¿Pero qué queremos si no tenemos una empresa de bandera? Nosotros seguimos con sesenta frecuencias, salvo las que dimos provisoriamente a BQB -que son dos-; las otras están intactas. ¿Cómo le ganamos a Aerolíneas?

Vamos a ver cómo era en el pasado. Cuando Aerolíneas estaba en el piso, ¿quién cubría todo? Pluna, que tuvo una posición dominante en el mercado del Puente Aéreo, hizo lo que quiso y rompió un acuerdo en el que unos y otros se llevaban los pasajeros. Lo rompió porque tenía la posición dominante. Ahí nosotros aplaudíamos y los otros esperaban a ver cómo se iban a recuperar. Así funciona el mercado. Cuando nosotros estemos en condiciones de volver a dar la pelea, lo volveremos a hacer y la tendremos que dar con precio. Es la única forma.

¿Cómo podemos ayudar con el precio? Los trabajadores tienen un período de solución, de ventaja, pero van por caminos separados a los de este Ministro. Hay varias líneas que convergen sobre el mismo punto, pero son distintas. Una, es un cable de un color y, otra, de otro. Un cable mal cortado, detona la bomba y, el otro, hace que no explote. De eso se trata y en eso estamos trabajando.

Siempre he dicho en varias comparecencias -ahora se toma como un elemento crítico en la prensa, lo que es de lo más extraño- que los resultados hablarán por nosotros. Los hechos hablarán por nosotros. Nos vamos a remitir a que los hechos hablen por nosotros. Obviamente, podemos tener distintas opiniones, pero lo cierto es que lo más serio es el proyecto de los trabajadores. Insisto en que no lo comparto en un 100% porque tengo matices con algunas cosas que piden. Ahora, los veinte que andan

en la vuelta, son los mismos que anduvieron en la vuelta del Ministerio. Tenemos veinte CD -ustedes también los tienen-, todos con grandes proyectos, pero sin un solo dólar. A algunos les llegué a decir: “Ustedes son inversores como yo: están llenos de buenas ideas, pero no tienen un solo vintén para poner en los proyectos.”

SEÑOR SARAVIA FRATTI.- Voy a tratar de poner dentro de mi pensamiento las cosas que van en un lado y las que van en otro.

No tengo dudas de que hoy, aparentemente, la mejor propuesta es la que podrían presentar los exfuncionarios de Pluna. Seguramente, de tomarse esa propuesta, vamos a resentir intereses y estoy totalmente de acuerdo con el señor Ministro. Prefiero que sean ellos y no un empresario sin plata o un empresario que tiene plata, pero que se queda con más plata, como ya nos pasó y está demostrado.

En cuanto a si este proyecto de ley no es un cheque en blanco, me gustaría tomar en cuenta dos cosas. El inciso segundo del artículo 1º establece: “Transcurridos el plazo de 180 días contados a partir de la vigencia de la presente ley, sin que se verifique la enajenación, arrendamiento o leasing de los bienes fideicomitidos a favor de empresas integradas por trabajadores o ex trabajadores de Pluna S.A., el 'Fideicomiso de Aeronaves Ley Nº 18.931', podrá contratar la enajenación, arrendamiento, o leasing de los bienes fideicomitidos en forma total o parcial, a favor de terceros en los términos que establezca la reglamentación”. Por lo tanto, en ese caso queda a criterio del Poder Ejecutivo o de su Ministerio, si le corresponde la reglamentación.

El artículo 2º establece: “En todos los casos, la enajenación, arrendamiento o leasing de los bienes fideicomitidos y las demás condiciones de la negociación deberán ser aprobadas previamente por el Poder Ejecutivo”.

O sea, creo en el criterio del Poder Ejecutivo o, de lo contrario, no existe otro control, y para mí eso es un cheque en blanco. Respeto que el señor Ministro piense otra cosa, pero para mí eso es un cheque en blanco. El Poder Ejecutivo no me ha dado tanta tranquilidad de conciencia como para decir: “Soy capaz de volver a dar otra vez -no en este tema, sino en tantos otros- un cheque en blanco”.

Por lo tanto, mantengo mi posición de que este es un proyecto desesperado, de última instancia, para tratar de hacer algo, sin tener que consultar con nadie, de la manera que mejor parezca al Poder Ejecutivo. Por eso dije que perfectamente pueden pasar ciento ochenta días y venderse. Lo único que no dicen es que no se puede regalar, aunque no sé si después no hay una interpretación al respecto. Se puede vender en $ 1, y eso es lo que no corresponde. Después de haber tratado este tema durante tanto tiempo, de conocer lo que ha pasado y de estar de acuerdo en que queremos buscar una solución para que los uruguayos perdamos la menor cantidad posible, dentro de lo que estemos manejando, no estoy de acuerdo con un cheque en blanco, con una autorización para que el Poder Ejecutivo la maneje con el criterio que le parezca más prudente.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PÚBLICAS.- El final del inciso primero del artículo 1º de la Ley Nº 18.931 establece: “[...] con la finalidad de preservar el valor de los activos, viabilizar opciones de mantenimiento del servicio de transporte aéreo regional y preservar fuentes de trabajo (el fideicomiso)”. Estos objetivos siguen vigentes.

Acá nos dan palo porque bogas y palo porque no bogas. ¿Qué se nos critica de la Ley Nº 18.931? Yo planteé claramente -podrán creerme o no, me importa poco; sé lo que pensaba- que no pusimos este mecanismo en la ley porque era decir: “No compren los aviones a US$ 137:000.000. Usted puede comprar esta mercancía a US$ 137:000.000, pero en dos artículos más adelante la puede comprar a US$ 15:000.000” ¿Y qué creen que va a hacer el mercado? ¿A cuánto la van a comprar? Porque los empresarios no

hacen beneficencia. Los que aman el capitalismo tienen que saber esta regla de entrada. Si hay algo que el capital no tiene es cariño; lo que tiene son intereses y lo que busca es el lucro a toda costa.

Nosotros sabíamos que la subasta podía fracasar. Estábamos pensando que no, porque creíamos que teníamos un gran negocio para vender. Pero los hechos demostraron que no era así.

En el artículo 1º establecimos ciento ochenta días para que los trabajadores concreten su proyecto, solos o asociados, y puedan tener las ventajas que establece este artículo. Si pasan los ciento ochenta días, ¿qué hacemos? ¿Volvemos una ley al Parlamento? No. ¿Qué tenemos que preservar acá? Todo el mundo habla de que hay que cubrir las pérdidas del Estado. Sí, claro, es lo que tenemos que hacer. Si fracasa el proyecto de los trabajadores, no le podemos vender a ellos o a ellos asociados con alguien. A alguien se lo tenemos que vender; de clavo no lo vamos a dejar. Salvo que acá se diga: “Pónganlo en la ley; pasan a pérdida”, pero yo esa responsabilidad no la quiero asumir. Quiero pelear hasta el último día para recuperar el dinero invertido.

Podía autorizarse al fideicomiso a venderlo -lo aclaré acá- sin dar cuenta más que al fideicomitente, que son los Ministerios de Transporte y Obras Públicas y de Economía y Finanzas, pero no lo hicimos. Para darnos una garantía dijimos: el valor, el contrato o lo que sea tiene que ser aprobado previamente por el Poder Ejecutivo en su conjunto. Es una garantía más. Y el Poder Ejecutivo es controlado por el Poder Legislativo, por el mecanismo político, si no se está de acuerdo.

De lo contrario, sugiero que se nos proponga una mejor manera de vender los aviones que tenemos, porque no vamos a constituir una empresa aérea estatal. Si alguien cree que el camino es constituir una empresa aérea estatal, que lo proponga, con los costos que ello tendría para los uruguayos.

A nosotros se nos ocurrió este camino, porque es muy difícil vender un artículo por ley. Yo aprendí de la primer subasta de la segunda terminal de contenedores. El Parlamento puso las condiciones y redactó todos los detalles, pero no hubo nadie que levantara la mano. ¿Por qué? Porque los detalles de la venta de las cosas no se establecen en una ley. Imaginen que el mercado funcionara con la ley determinando los precios. Estaríamos en un lío muy grande.

Entonces, no encontramos otra forma que establecer los mecanismos. Si fue posible o no lograr el precio final, será motivo de disputa, salvo que logremos alcanzar todos los objetivos de la deuda. Es probable que con los trabajadores algo perdamos, y vendremos al Parlamento, al control, para que se nos critique porque alquilamos más barato a los trabajadores.

(Interrupción del señor Representante Saravia Fratti)

———Y si los trabajadores no pueden constituir la empresa en 180 días, estaremos en problemas. Estaremos en un problema. Pero, ¿qué hacemos? ¿Esperamos y dejamos que las aeronaves se herrumbren y pierdan totalmente su valor o tratamos de venderlas? Estos seis meses no son un acto de desesperación, sino que es el tiempo que se necesita. Los trabajadores están avanzando muchísimo. ¿Por qué establecimos seis meses? ¿Por lo que van a demorar los trabajadores? No, por lo que demoran los trámites de certificación. Es por eso.

Insisto: esta es una cuestión de percepción. Los hechos hablarán por cada uno de nosotros, y veremos quién tenía la razón. El Parlamento, que controla al Poder Ejecutivo, nos interpelará, iremos a una nueva instancia y veremos quién hizo lo mejor posible. Pero

si hay otras herramientas mejores, es el momento de proponerlas, no a mí, sino a la Comisión, para poder discutirlas.

Estamos trabajando con la organización internacional del transporte aéreo -IATA-, que nuclea a más del 80% de las empresas de aeronavegación, para contratar un asesoramiento. Ellos van a hacer un estudio del mercado regional y de las frecuencias.

A su vez, el Aeropuerto de Carrasco está contratando a una empresa norteamericana para ver cuáles son los recorridos que tienen mayor eficiencia en gasto de combustible para acordarlos con la región. Eso al Estado no le cuesta un peso.

Con IATA vamos a hacer dos cosas. En primer lugar, el Estado la contratará para hacer un análisis de la situación, en esta nueva definición que estamos haciendo de la política aeronáutica. El 3 y el 4 de diciembre hicimos un par de eventos y vamos a terminar en la Junta Aeronáutica viendo los cambios que necesariamente deberán tener las leyes de promoción de la aeronáutica, el Código Aeronáutico, etcétera. Estamos apelando al análisis de la nueva realidad, porque la realidad cambió. Si alguna persona pensara que Iberia dejará de tener participación en Europa y en el mundo pero que la realidad no cambió, sería muy necia.

En segundo término, IATA asesorará a los trabajadores de Pluna en esta materia. Hay otras empresas -que no voy a nombrar, porque eso lo tienen que hacer los trabajadores- que están dispuestas a hacer el gerenciamiento, el plan de negocios, etcétera. No es que no se pueda, sino que no hay un negocio voluminoso de millones de dólares que caiga por sí solo. Pero hay un negocio interesante, si se lo sabe hacer, si se encuentran los nichos de mercado adecuado y si se hace a los costos adecuados en algunos equilibrios y aprensiones que todo el mundo tiene.

No quisiera seguir en esto porque no nos vamos a poner de acuerdo. Eso a mí no me molesta; veremos en el futuro qué es lo que pasa. Soy consciente de que si las cosas salen de acuerdo con lo previsto, vamos a celebrar todos. Espero que todos estemos celebrando, porque es lo que deseamos. Y espero que a los trabajadores les vaya bien porque me interesa mucho, en lo personal y en lo ideológico, demostrar que los trabajadores pueden hacer las cosas bien. La autogestión es una cuestión que me gusta, aunque ha habido de todo: algunas han fracasado y otras han tenido éxito. Los trabajadores en este caso merecen una oportunidad, y hay que dársela.

SEÑOR PRESIDENTE.- Recordamos a los señores Diputados que a las 11 teníamos previsto recibir a una delegación de los extrabajadores de Pluna, quienes ya están esperando ser recibidos.

SEÑOR POZZI.- Quiero hacer una breve historia.

A fines de los ochenta y principios de los noventa, junto a un grupo de gente soñábamos con algunas cosas. Algunas las llevamos adelante. En ese grupo estaban Juan Manuel Rodríguez, Juancito Tons, hoy Alcalde de La Paz, Carlitos García, viejo dirigente sindical -hoy más dedicado a eso-, Luisito Stolovich, Elina.

En aquella época soñábamos y nos escondíamos para determinar si los trabajadores podían o no hacerse cargo de empresas y para estudiar asuntos como la productividad, que hoy está tan de moda, y que en aquella época era vista como una cuestión traicionera hacia la clase trabajadora.

Finalmente, en algunos casos concretamos cosas. Me tocó formar empresas con trabajadores y administrar empresas que tenía el sindicato. Y tuvimos éxito; la verdad es que salió bien toda esa cuestión. No nos salió tan bien lo de la productividad, porque nunca habíamos firmado un acuerdo. Y varios de los que nos criticaron, después firmaron

un acuerdo, mientras que varios de los que nos criticaron por el tema de la autogestión, hoy por suerte están en una etapa de ver las cosas diferente. De hecho, hoy todos en el país miramos la autogestión con sus luces y sus sombras, con sus fracasos y sus éxitos. Por eso voy a acompañar este proyecto de ley.

Es más: voy más lejos que el señor Ministro y digo que no solo hay que apoyar a los trabajadores para que puedan llevar adelante la empresa subsidiando el capital que se otorga, sino también subsidiando el funcionamiento de la empresa. Eso a mí no me asusta para nada. En aquella época, para nosotros fue bastante sencillo hacer funcionar las empresas -sacando las luchas ideológicas brutales que nos condenaron por muchos lados-, pero una cosa es armar una empresa de limpieza o montar una empresa de la bebida que estaba liquidada, y otra cosa es hacerse cargo de una aerolínea. Esto es bastante más complejo, específico, delicado. Es una actividad con una muy baja tasa de retorno de lo que se invierte, de las más bajas del mundo, más baja que la de las compañías navieras, que ya son bajas.

Nosotros vamos a acompañar este proyecto de ley con mucho gusto, y no nos duelen prendas. Si mañana hubiera que discutir si hay que subsidiar algo para que los trabajadores puedan salir adelante con esto, estaré de acuerdo con ponerlo arriba de la mesa. En definitiva, más allá de lo que se diga, todas las empresas aéreas del mundo están subsidiadas y las que no, están quebradas. Y las que no están subsidiadas ni quebradas, se asocian para tratar de no quebrar. Esa es la verdad. ¿Por qué? Porque el negocio aéreo en algunos lugares da plata, y en otros pérdida. Iberia deja de venir acá. El avión va y viene lleno en todos los viajes. Sin embargo, pierde plata. ¿Por qué? Porque ustedes compran un pasaje para viajar veinticuatro mil kilómetros idea y vuelta en clase "business", y no pagan US$ 5.000. ¿Cuánto pagan el kilómetro? Y, compañeros... lo pagan menos que un taxi de aquí al centro. Y ni les cuento los que viajan en clase económica, que pagan US$1.000 el pasaje. ¿Cuánto pagan el kilómetro?

Entonces, las compañías aéreas pueden volar llenas de aquí a allá, ir y venir y perder plata. A veces, se sostienen por cuestiones políticas y, en este caso concreto, no se sostiene. Entonces, ¿qué sucede? Que como nadie en el mundo se va a animar a parar el transporte aéreo, porque nadie va a volver a la época del transatlántico para ir de aquí a Europa, no hay más remedio que subsidiar el combustible o financiar alguna otra cosa. Pero por algún lado las pérdidas se cubren. Lo mismo pasó o pasará con Pluna.

Yo soy de los que quiere que haya una aerolínea de bandera. Todos los compañeros que estaban en Pluna Ente -los blancos y los nuestros- nos contaban que el Embajador paraguayo les pedía por favor que pusieran frecuencias a Asunción, porque los paraguayos no tenían forma de salir del país porque no tienen aerolínea de bandera. Entonces, penden de lo que haga Uruguay o Brasil para levantar o llevar a la gente. Los que hemos tenido que viajar a Paraguay o a Bolivia sabemos que en un viaje de tres horas hemos tenido que pernoctar para poder llegar, porque no había forma de conectarnos. ¡Un viaje de tres o cuatro horas! ¡De aquí a La Paz! Había que ir a Asunción, y pernoctar allí para ver si al otro día podíamos subirnos a otro avión y llegar a La Paz.

Yo no quiero que eso le pase a Uruguay. Por eso defiendo la idea de que haya una aerolínea de bandera.

Como decía el Ministro, la realidad nos pone en esta situación. ¿Buscamos otra vuelta? El mercado demostró que no había otra vuelta. No hubo quien pagara ese monto, y hoy Pluna sigue sin volar.

Nuestra fuerza política va a acompañar esta autorización que nos pide el Ministro, en nombre del Poder Ejecutivo. Que a mí, a Jorge Pozzi, me gustaría otra solución, es cierto, pero no es parte del menú que hay sobre la mesa. Por lo tanto, más allá de lo que me guste a mí, está lo que se puede hacer.

Yo no vi el plan de negocios de los compañeros, extrabajadores de Pluna; no sé ni qué dice. Pero si mañana se cumplen los ciento ochenta días y el Ministro nos pide una prórroga de un mes más para terminar con las certificaciones, gustosamente vamos a defenderla, porque creemos que es una salida digna, que va a posibilitar que Pluna siga volando y que los trabajadores tengan trabajo. Capaz que dentro de un tiempo estamos todos felicitándonos de lo que hoy votamos.

Seguramente, el debate parlamentario va a tener otras aristas; sin duda, la historia va a estar presente en la discusión, pero quiero dejar bien en clara mi posición con respecto a esto

Francamente, lo que ha tenido de bueno todo este episodio tan triste es que hoy todos -los que estamos de un lado y del otro- defendemos la idea de la existencia de una aerolínea de bandera. Nadie dice: "Pluna no tiene que remontar más vuelo". Eso no era tan fácil que se dijera hace unos meses, uno o dos años y medio atrás. Hoy todos lo decimos; por lo menos no he escuchado decir lo contrario. Algunos dicen: "Más vale que no vuele más", pero la mayor parte de la gente, entiende cuando uno le explica las razones por las cuales es importante -a pesar de que según las cifras solamente viaja en avión el 20% de los uruguayos- que el Uruguay esté conectado con otros países para poder sacar a su gente y a su carga. De esto último no se ha hablado mucho, pero es el complemento ideal del negocio aéreo. Estoy hablando de una empresa que además de transportar pasajeros transporte carga. La gente entiende que hay productores uruguayos que tienen que pagar muchísima plata en un flete para poder sacar su producción porque no hay bodega aérea disponible. ¿Qué pasaría si además hubiera una empresa uruguaya -Pluna u otra- que transportara carga? Quizás de esta forma se complementaría un negocio aéreo bien interesante y se abaratarían costos.

Cuando uno le explica a la gente cuántos turistas llegan a Uruguay y cuántas personas viven de ellos, brindándoles servicios, cambia la forma de percibir las cosas.

Por esta razón, y aunque siempre hay posibilidades de que otros pensemos que hay cosas que son mejores, vamos a defender este proyecto con todo el calor. Creemos en los trabajadores y en que pueden llevar adelante la empresa. Podrán triunfar o fracasar, como les pasa a todos los empresarios. Por eso de vez en cuando cierra alguna empresa y se funden bancos hasta en Estados Unidos. Nosotros queremos hacer una apuesta muy grande para que esto funcione y apoyar de todas las maneras posibles para que dentro de unos años estemos felicitándonos por lo que vamos a votar hoy.

SEÑOR SARAVIA FRATTI.- No me cabe ninguna duda y estoy de acuerdo con el Ministro: la negociación con los exfuncionarios es perfecta y hoy es la salida que aparentemente tenemos. Tanto estamos de acuerdo que ya le hemos votado la prórroga del subsidio. Por lo tanto, no estamos poniendo palos. Simplemente digo que para mí el tema pasa por otro lado. Estoy de acuerdo con la gestión que pueden hacer los funcionarios que en este caso, como tantos otros, funcionará o no, pero esa es la ley del mercado y de la vida. Estamos a un promedio de dos prórrogas de subsidio por semana. ¿Eso qué significa? Que seguimos generando la expectativa de que se puedan solucionar los problemas de las empresas. Ese no es más que otro problema.

Yo me refería al proyecto; en general, en todo lo demás puedo coincidir o discrepar, pero no es el tema por el cual fue convocado el señor Ministro que nos dio explicaciones, a su manera, pero que no es poca cosa.

A mí no me conforma cómo está redactado este proyecto. ¿Por qué? Porque estamos hablando de la negociación de los aviones. ¿A qué autorizamos al Poder Ejecutivo? A que maneje el negocio con los exfuncionarios o con cualquier otra alternativa, sin marco, sin márgenes. Esa es mi discrepancia. No es que yo diga: “Ya nos fue mal”. Cuando nos fue mal yo lo advertí; fui a hablar con el Ministro, después el tema pasó al Senado y se manejó allá. El Ministro es consciente de que la preocupación existía, no para perjudicar al Estado ni para tirar una piedra al Ministerio de Transporte y Obras Públicas, sino para hacer una advertencia y ver si en conjunto podíamos buscar soluciones. Y sigo en la misma posición. La negociación que está siguiendo el Ministerio deberá ser compartida con el Ministerio de Economía y Finanzas, porque para mí habrá que poner plata. Estoy de acuerdo con que el Estado ponga dinero en una aerolínea con los extrabajadores. Comparto plenamente la idea de gastar en los trabajadores y no en empresarios -como ya nos ha pasado- que vinieron con cosas que después no existían y que nos costó muchos dolores de cabeza, además de plata. Esta experiencia debería servir para lo que estamos haciendo.

Que quede claro que estoy de acuerdo con la negociación con los ex funcionarios. Si ahí hay que perder, vamos a perder con gusto, como en tantas otras cosas donde el Estado debe poner una palanca para que las cosas funcionen. Si cuesta quince, veinte o treinta millones -manejo esta cifra, porque es lo que me han dicho los funcionarios- no me molesta, prefiero perder cuarenta millones de dólares de arranque y no trece millones con un aval mal dado.

Hoy estamos hablando de un proyecto de ley que permite al Poder Ejecutivo manejar la negociación de los aviones. Con este proyecto no estoy de acuerdo; con algunas modificaciones, seguramente, sí, pero no tenemos tiempo, porque el fin de año nos lleva a todos por delante -mañana la sesión es a las diez de la mañana y a morir, no importa el día en que terminemos-, hay que sacar todo. Tampoco es la manera de manejar estos temas tratarlos el 27, 28 y 29 de diciembre.

Entonces, como va a salir, porque el Gobierno cuenta con la mayoría parlamentaria, será con nuestra negativa. Pero después, cuente con nosotros para trabajar, señor Ministro; nunca le hemos dado la espalda ni se la daremos, porque estos temas no son del Ministerio, son del país, y a nosotros nos preocupan los empleados, los obreros, el Ministerio. Quiero resaltar que el señor Ministro siempre ha dado su explicación, y eso, para mí, es muy valioso. Muchas veces, discrepamos, pero es importante que dé su explicación.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PÚBLICAS.- Quisiera dejar una constancia.

La actitud del Diputado Saravia ha sido la que él dice. Yo quiero confirmar eso, una actitud constructiva, se lo he dicho a mis colaboradores muchas veces, si el centro de gravedad hubiera sido la Comisión de Diputados, capaz que hubiéramos generado otras situaciones diferentes. También es cierto que aunque discrepemos, hemos recepcionado sus preocupaciones y sus propuestas.

Quiero resaltar la coincidencia de que todos estamos jugados a los trabajadores, y si los ciento ochenta días no alcanzaran, la propuesta del Diputado Pozzi me interesa; es por la que este Ministro va a trabajar, y veo que acá hay coincidencias que van más allá del partido de Gobierno y es muy bueno. Tenemos que ayudarnos entre todos. Sería más

cómo decir que el renunciamiento equivale al aporte que hacemos para que un emprendimiento pueda salir adelante. Quiero destacar esta coincidencia.

Respecto a que las cosas se amontonan a fin de año, me vengo quejando desde el año 1995; tendríamos que manejar mejor los cronogramas y es una responsabilidad de todos, incluido el Poder Ejecutivo.

Lo del aval, no lo comento porque está en otro ámbito y se verá qué pasa, pero créannos que vamos a trabajar por los ciento ochenta días para que los trabajadores sean los beneficiarios.

SEÑOR RADÍO.- En realidad, los ciento ochenta días refieren a la exclusividad, pero luego de ese plazo, no se precisa de ninguna prórroga.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PÚBLICAS.- Se precisaría para la exclusividad.

SEÑOR RADÍO.- Perfecto.

Quiero decir que estoy de acuerdo con lo que manifestaba el señor Diputado Pozzi. Presumo que mañana nos vamos a ver contaminados y no vamos a hablar necesariamente de este proyecto. Ojalá hubiéramos tenido comisión investigadora y se hubieran tratado cada uno de los temas por el cauce que correspondía, pero la fuerza política que gobierna no lo permitió.

SEÑOR ABDALA.- Quisiera hacer dos preguntas concretas al señor Ministro.

En primer lugar, con relación a la alternativa del segundo inciso del artículo 1º, más allá de que comparto plenamente las consideraciones políticas y el alcance jurídico que el proyecto tiene, que realizaba el Diputado Saravia, el Ministro dijo al pasar que, si bien el Gobierno apuesta a la propuesta de los trabajadores, me pareció escuchar que deslizó que habría interés de parte de terceros en la compra de los aviones. Habló de los inversores de mentira, donde hay mucha experiencia en el pasado reciente con relación a Pluna, pero específicamente me pareció escuchar que, sin perjuicio de que la apuesta principal obviamente es la propuesta de los trabajadores que escucharemos a continuación, existía algún interés de compra o alguna propuesta habría llegado al Ministerio.

Quisiera confirmar si esto es así y, eventualmente, de qué estamos hablando, ya que el plan b para el Gobierno sería el que está consagrado en el segundo inciso del proyecto. Todos aspiramos a que esto funcione bien, y ojalá que si la propuesta de los trabajadores prospera, que sea la solución final, pero ni siquiera el propio gobierno tiene certeza de eso y nadie puede tenerla en el marco de una actividad riesgosa como es la de los negocios, en particular, vinculada con la aeronavegación.

En segundo término, el señor Ministro señaló que tenía algunos matices con la propuesta de los trabajadores, sin perjuicio de que la considera la mejor y la más seria y yo no tengo por qué dudar de que es así; sin embargo, dijo que tiene matices. Entonces, no deja de ser preocupante que el Ministro tenga matices. Supongo que no serán sobre aspectos principales, sino sobre aspectos accesorios, pero sería bueno que el Ministro aclarara cuáles son los matices, porque se supone que, por un lado, se postula la propuesta de los trabajadores como la salida a la cual el Gobierno se aferra y, por otro lado, el Ministro dice que tiene matices. Me parece que esto merece una aclaración.

SEÑOR MINISTRO DE TRANSPORTE Y OBRAS PÚBLICAS.- En primer lugar, no recuerdo haberlo dicho, y si lo dije no fue la intención, no hay nuevos interesados, estamos muy concentrados en lo de los trabajadores, solo que el inciso segundo tiene

que ver con que si no se alcanza en los ciento ochenta días la constitución de este emprendimiento, hay que tratar de vender los aviones. No es que hoy tengamos a alguien golpeando por esos aviones, ni mucho menos.

Respecto a los matices, en realidad, tener algún matiz no invalida la propuesta general. Yo di un ejemplo, no soy partidario de la exoneración de aportes patronales, si correspondiere, y ellos plantean algunas otras excepciones que se van un poco más allá. Me refiero, por ejemplo, al precio del combustible, que creo que es un elemento a negociar. Ese es un ejemplo de los matices que no invalidan el proyecto.

Si estuviera en el lugar de los trabajadores, pido todo eso y mucho más, es obvio, es un emprendimiento nuevo. Lo central de todo esto es que los trabajadores están dispuestos a un gerenciamiento profesional; v esto es una novedad. Con todo esto, aprendimos que hay especializaciones en que uno puede saber hacer las cosas, pero no saber hacer un negocio. Esto es muy bueno, así como también el reconocimiento del asesoramiento profesional. La base está. Digo acá lo de los matices, para salvar un proceso de negociación en el cual el Estado termine poniendo todo. Está dicho más en ese sentido, pero es obvio que los trabajadores tienen la obligación de plantear lo máximo posible que quieran obtener. Ojalá sea una experiencia que nos permita ser un buen ejemplo en el mundo.

Me quedo con esto: vamos a trabajar con toda la energía para que este proceso con los trabajadores sea exitoso. Realmente, creo que el Uruguay necesita transitar este camino. Ahora, como bien dijo el señor Presidente de la República, después de que la empresa se eche a andar, habrá que asumir los riesgos. Por eso, comparto con el señor Diputado Saravia que tiene que ser claro y conocido cuál va a ser nuestro aporte. Si es un préstamo, lo van a tener que devolver, con plazos, pero tendrán que hacerlo. En cuanto al tema del combustible, cuando lleguemos a un acuerdo, será para todas las compañías por igual.

Respecto a los renunciamientos que tengamos en la diferencia que haya que pagar por el alquiler de los aviones, haremos nuestro aporte, pero será claro y conocido. Yo no soy partidario de cubrir los déficits de gestión porque, si no, entramos a repetir otra vez experiencias que han sido complicadas, pero cosas conocidas sí hay que participarlas

Agradezco la invitación de la Comisión de Transporte, Comunicaciones y Obras Públicas y aprovecho la oportunidad para desear a todos un buen 2013 y que estas jornadas maratónicas no deterioren el clima entre ustedes, que es muy bueno.

Muchas gracias por el apoyo de la Comisión, más allá de las discrepancias.

SEÑOR PRESIDENTE.- La Comisión de Transporte, Comunicaciones y Obras Públicas agradece la presencia del señor Ministro de Transporte y Obras Públicas y de sus asesores.

(Se retiran de Sala el señor Ministro de Transporte y Obras Públicas y sus asesores)

(Ingresa a Sala una delegación de ex funcionarios de Pluna)

SEÑOR PRESIDENTE.- Damos la bienvenida a la señora Sabrina Acevedo y a los señores Francisco Mazilli., Jorge Méndes, Hernán Sena, Fernando Cetrulo y Nicolás de los Santos

La intención de la Comisión es conocer de primera mano el proyecto de gestión que ustedes proponen para la creación de una nueva aerolínea de bandera. Ya escuchamos la opinión de los representantes del Poder Ejecutivo con respecto al proyecto, que mañana será tratado en la Cámara de Representantes. Ustedes tendrán la exclusividad

de presentar en ciento ochenta días un proyecto de gestión de la nueva aerolínea. Es intención de esta Comisión conocer los aspectos fundamentales del proyecto, sus alcances y cómo piensan llevarlo adelante.

SEÑOR IROLDI.- Agradecemos que reciban a esta delegación de extrabajadores de Pluna.

Vamos a tratar de explicarles la base de nuestro proyecto de creación de una aerolínea de bandera y estamos a las órdenes para contestar las preguntas que entiendan necesario realizarnos.

SEÑOR CETRULO.- Les agradecemos a todos que nos reciban y escuchen.

Cuando comenzamos a analizar el proyecto de la nueva aerolínea, lo primero que vimos fue que, más allá de que se exprese que se está retomando la conectividad, la realidad demuestra que no es así. Cuando existía Pluna, en Uruguay había 331 frecuencias semanales de vuelos, y hoy solamente hay 175. La reducción del número de frecuencias ha generado un impacto sustancial en los precios que se pagan por los billetes de transporte aéreo. Hoy, los uruguayos pagan US$ 150:000.000 más que cuando estaba Pluna. La cuenta es muy sencilla: un pasaje Montevideo-San Pablo valía US$ 300, hoy vale US$ 800 o más, y el puente aéreo ha triplicado su valor. Si analizamos, vemos que de los dos millones o dos millones cien mil pasajeros que llegan o parten desde Uruguay, un millón son uruguayos. Entonces, US$ 150 adicionales por tramo significan US$ 150:000.000 de transferencia de recursos de los bolsillos de los uruguayos a favor de las compañías que hoy están prestando el servicio. Esta desnaturalización del mercado se ha generado por una reducción sustancial de la oferta. En función de eso, cada vez que escuchamos “¿cuánto más hay que poner en Pluna?”, la pregunta que nos hacemos es cuánto cuesta no Pluna, o cuánto cuesta la no aerolínea de bandera, porque el costo es mucho más que cualquiera de los asociados a tener esa aerolínea de bandera.

Si ustedes analizan el número de pasajeros que llegaron o partieron desde el Aeropuerto Internacional de Carrasco en los últimos cinco años cerrados -2012 todavía no ha cerrado y tiene más de medio año sin Pluna en operación, con lo cual va a haber un resentimiento singular-, verán que se ha duplicado. Si sumamos lo que ocurre con Punta del Este -que si bien ha aumentado no lo ha hecho en la misma medida que Carrasco-, vemos que los 2,1 millones de pasajeros que parten o llegan hasta Uruguay indican que no todo lo que hizo Leadgate ha sido negativo. La estrategia de HUB regional, la estrategia de Montevideo como distribuidor, no ha sido un error estratégico. Los errores o los horrores han venido por otros lados. El mercado existe. El negocio existe. Lo que sucede es que la empresa tuvo otros problemas. Por ejemplo, con el afán de incluir nuevas aeronaves se incorporaron frecuencias que no eran para nada rentables, como Bello Horizonte, Brasil, Iguazú, etcétera; el exceso en la cantidad de aeronaves o la falta de ocupación de esas aeronaves generaba resultados negativos; los gastos innecesarios o extraordinarios que sabrá la administración de la empresa por qué los asumió, analizados desde fuera no generaron los resultados que se esperaban; las empresas colaterales que prestaban servicios al menos dudosos, en la nueva administración necesariamente van a estar fuera del menú.

Si se analizan todas las frecuencias que prestaba Pluna, que figuran en la diapositiva, y las comparan con una ecuación de punto de equilibrio que establecía la empresa y que solo consideraba los costos directos sin personal, se puede ver claramente que destinos como Brasilia-Campinas ni siquiera pagaban los costos variables de llegar a volar allí. Bello Horizonte apenas los sobrepasaba; Buenos Aires-Ezeiza -les recuerdo que el principal negocio que tiene esta compañía es Aeroparque-

Montevideo- tampoco era una línea productiva; Córdoba apenas empezaba a dar una rentabilidad y si se le incorporaba cualquier costo fijo iba a empezar a dar pérdidas. Allí figuran los destinos que eran notoriamente improductivos. También estaba Iguazú, que se hacía tres veces por semana en función de un acuerdo con la gobernación de ese lugar. Esos eran negocios que justificaban traer más aviones pero no generaban resultados positivos para la empresa. Todas estas frecuencias de dudosa rentabilidad fueron eliminadas del nuevo proyecto.

¿Cuáles son las características del proyecto que estamos elaborando y que ya tenemos bastante afinado? Vamos a utilizar los siete aviones que hoy son propiedad del Estado uruguayo. Esos aviones se reciben con los chequeos ya realizados que les permiten estar en condiciones. Estos chequeos son necesarios tanto para esta nueva aerolínea como para cualquier operador al que le quieran traspasar los aviones. No se trata de ninguna concesión especial que se hace en este nuevo proyecto sino que es condición imprescindible para que estos aviones puedan ser transferidos a cualquiera. Vamos a aprovechar el tiempo y el personal disponible para efectuar esos chequeos. Hoy tenemos los aviones y el personal, al que se le está pagando el seguro de desempleo más la compensación extraordinaria. Entonces, proponemos que todo eso se utilice para hacer los chequeos necesarios a fin de que ese activo fijo mantenga el valor que debe mantener, tenga el destino que tenga, independientemente de que le sea asignado a la empresa propiedad de los trabajadores o a cualquier otro tercero.

Por otra parte, se mantienen las bases que la empresa tenía en Carrasco y Punta del Este y las oficinas en Buenos Aires y San Pablo, aunque no sean las mismas. ¿Qué quiero decir con esto? La oficina de Buenos Aires ya no existe, pero hay que tener una base en Buenos Aires y otra en San Pablo, y están contemplados en el proyecto los debidos arrendamientos. Se mantienen las oficinas de venta en todos los aeropuertos en los que la aerolínea aterriza, no siempre con personal propio sino en algunos casos con personal tercerizado. No se ha hecho ninguna internalización de los servicios tercerizados por parte de la empresa anterior. Eso puede ser parte de una segunda etapa. Por ahora, y a los efectos de que esta empresa empiece a generar lo que tiene que generar, es suficiente desafío hacer eficiente esta aerolínea como para establecer otros servicios, como por ejemplo el "call center" en mano propia. Se prevé que la nueva aerolínea tenga quinientos ochenta y siete trabajadores, quinientos uno localizados en Uruguay y los ochenta y seis restantes en las oficinas de la región. Vale mencionar que hay una reducción importante en el número de trabajadores respecto de lo que era la empresa anterior.

Con referencia a la forma jurídica, mucho se ha hablado de la cooperativa pero en realidad nunca se manejó en la dirección del nuevo emprendimiento que esto fuera así. Sí se evaluó la alternativa de incorporar una forma cooperativa para los trabajadores, pero se definió que se constituirá como una sociedad anónima porque eso facilita sustancialmente la posibilidad de alianzas. El 100% de las acciones será propiedad de una asociación civil sin fines de lucro. Cuando empezamos a implementar esto en otros emprendimientos nos dijeron que era una aberración jurídica, porque una asociación civil sin fines de lucro no podía ser dueña de una sociedad comercial. Hoy representa un caso de estudio para la propia Facultad de Derecho, porque hemos encontrado que de esta forma podemos mantener todo el paquete accionario de la empresa sin necesidad de que haya fracturas. Cuando en un colectivo de quinientos trabajadores emitimos mil acciones y damos dos a cada uno, lo que ocurre es que a unos les va bien y a otros les va mal. Si les va mal, lo primero que hacen es vender las acciones. Por otra parte, alguno se jubila, y se empieza a tener accionistas fuera de la empresa. Alguno se muere, porque la vida es la vida y así ocurre, y aparecen sus herederos. Entonces, empezamos a tener un enorme

dilema para poder manejar una empresa de este tipo. Muchas veces, ocurre también que viene un “pac man” desde fuera que empieza a comprar y comprar, y un buen día tenemos un nuevo accionista que no sabemos quién es, tomando las decisiones en la empresa. En función de esto, la ventaja que propone este artilugio jurídico es que, para empezar, la asociación civil no puede distribuir utilidades entre sus socios. Eso nos asegura que el primer objetivo -que es volar- y el segundo objetivo -que es pagar-, se puedan llevar a cabo, porque no hay quién pueda llevarse la plata. El tercero, que es crecer, también está asegurado porque, en definitiva, lo que puede hacer es reinvertir. Eventualmente, la asociación civil podría tener alguna política de vivienda para los trabajadores, otorgar becas para sus hijos, crear una colonia de vacaciones y realizar innumerables cosas, pero no distribuir dinero. Ello nos asegura, por un lado, la integridad del paquete accionario y el crecimiento y, por otro, que los nuevos trabajadores puedan ser parte de la asociación civil. Este es otro valor agregado. Si distribuyéramos las acciones y entraran cien trabajadores nuevos, tendríamos accionistas por un lado y trabajadores por otro, y eso no va con la esencia de este emprendimiento. Todos los trabajadores que formen parte del proyecto, tanto al inicio como en el futuro, participarán de la asociación. Y si hay una evaluación o un análisis con el fin de crear una cooperativa, será para poner a todos los trabajadores en la cooperativa y que esta venda servicios a la sociedad anónima. El único efecto sería la falta de aportes patronales a la seguridad social, un elemento competitivo que podrá servir al inicio del proyecto pero que tendría efectos negativos cuando los trabajadores se jubilaran, porque ser parte de una cooperativa no es lo mismo que serlo de una empresa en la que se realizan aportes patronales y del trabajador.

Desde el punto de vista de la gestión, se asume la necesidad imperiosa de la profesionalidad. Entendemos que una empresa como esta, que va a facturar en el entorno de US$ 150:000.000, no puede ser manejada de cualquier manera sino con la profesionalidad que implica. Hay que tener cuidado porque profesionalidad no es sinónimo de honestidad. Muchas veces, se puede ser muy profesional para llevar a cabo trapisondas económicas que impliquen desvíos de fondos y el acabose de la empresa. No necesariamente los propietarios del capital van a encargarse de la gestión. Esto significa que, si es necesario porque dentro de la nómina de trabajadores no hay quién pueda cumplir con determinada función, se contratará gente de afuera. Lo importante es que este proyecto pueda ser dirigido efectivamente por los trabajadores. Hasta ahora, esta empresa ha sufrido varias mutaciones pero nunca ha tenido la posibilidad de ser dirigida por sus trabajadores. Primero fue una empresa pública, después fue una empresa pública asociada a una multinacional -que, lamentablemente, fracasó- y después hubo una empresa semipública con un “management” de supuestos connotados profesionales en materia de gestión. Esta es la primera oportunidad en la cual los trabajadores de la empresa Pluna van a poder dirigirla.

Como verán, las rutas y frecuencias semanales que esta nueva empresa va a explotar no varían sustancialmente entre temporada alta y baja. Hemos tratado de optimizar los aviones disponibles y las frecuencias más productivas para generar la mayor estabilidad posible de oferta. Por otra parte, en el cuadro pueden ver la capacidad nominal versus la capacidad aplicada. Ocurre que de nada sirve tener aviones que vuelen si no están realmente ocupados, si no vendieron los boletos, porque solo van a generar pérdidas. En la primera columna, donde dice “Pluna 2011”, aparece la ocupación promedio que tenía cada una de las frecuencias durante un año; en las columnas segunda y tercera figuran las ocupaciones previstas que, en cualquier caso, son más modestas que las que tenía Pluna porque, necesariamente, habrá un costo de reinserción de la nueva aerolínea en el mercado, más allá de que existe una demanda brutal. Hoy el

gran dilema de quien va a comprar un pasaje no es cuánto le va a costar sino si conseguirá lugar.

¿Cuáles son las líneas estratégicas del nuevo proyecto? El HUB regional no es una elección. Es lo único que puede hacer la aerolínea, porque los aviones no sirven para otra cosa. Entonces, más que un imperativo estratégico es un imperativo del activo fijo con el que se cuenta.

En cuanto a las frecuencias, vamos a explotar aquellas que tienen efectiva demanda porque al inicio la empresa no tendrá espalda para explorar productos estrella que puede que sí, puede que no y lo más seguro es que “quién sabe”. Lo que tenemos que hacer es aprovechar los espacios en que está probado que existe mercado.

La austeridad en la gestión y el cumplimiento son preceptos fáciles de enunciar y difíciles de lograr. En una empresa de estos volúmenes es bastante sencillo que los presupuestos se salgan de su cauce normal. Sin embargo, la empresa apostará a ser más eficiente que en todos los casos anteriores, en primer lugar porque quienes la dirigirán conocen cada uno de los secretos que generan costos de desperdicio, de reproceso y adicionales que no son necesarios. De esa manera, vamos a optimizar la gestión.

El cumplimiento no solo pasa por decir que “sabremos cumplir” sino por cumplir con los horarios, no suspender vuelos y tener clientes satisfechos con el servicio que se brinda.

El personal de contacto va a ser no solo concientizado sino preparado para trabajar en calidad de atención. Si todo fluye como se espera, de aquí a que la aerolínea comience a volar todos los trabajadores van a pasar por cursos de capacitación no solo para desarrollar aptitudes -que es lo que suele hacerse en la formación habitual- sino actitudes. Con ello me refiero a las ganas, al convencimiento, al compromiso y todo lo que hay que tener para que una empresa como esta -que, a priori, aparece como de cuarta categoría por el simple hecho de ser propiedad de los trabajadores; eso es así-, demuestre que es tanto o más eficiente que las empresas supuestamente connotadas.

Cuando hablamos de racionalidad de precios, nos referimos a un nuevo equilibrio en el mercado. ¿Qué sucede? No todo lo que ha pasado es tan malo y no en todas las dificultades tenemos que tratar de encontrar paraguas para guarecernos. Los precios han subido sustancialmente. ¿Qué es lo que tenemos que hacer? ¿Entrar al mercado y armar una guerra de precios? Hay algunas empresas colegas o competidoras donde no se sabe quién paga la cuenta, y hay otras empresas que tienen notorios subsidios de combustible que, como vamos a ver, en algunos casos son realmente singulares. Esta empresa, siendo la más pequeña y humilde de la región, no puede golpearse el pecho y decir que vamos a matar en el mercado. No. Vamos a hacer alianzas con todo el mundo. Vamos a ser honestos con nosotros mismos, sabiendo que realmente somos los más pequeños; vamos a llevarle los pasajeros a aquellos que tengan problemas; vamos a hacer códigos compartidos; vamos a ayudar a aquellas aerolíneas que puedan presentar problemas. Este es el siguiente punto estratégico: la política de alianzas.

Vamos a tratar de cumplir con estos tres grandes objetivos que expresé al principio: lo primero es volar, lo segundo es pagar y lo tercero es crecer. Nada se va a hacer antes de terminar de pagar. Después de terminar de pagar, se van a apostar todas las baterías a crecer, porque hay espacio para ello. Ahora, hay que cumplir con algunas condiciones. Sin duda, hay que ser eficiente y austero, pero esta empresa tiene algunos beneficios respecto a otras que se ocupan de este mismo negocio. Primero, los requerimientos de ganancia de capital no son los mismos que en las otras empresas. Segundo, estas

empresas suelen tener desde muchos años una administración tradicional que requiere de grandes estructuras, aunque no es el caso de esta aerolínea. Si partimos de esa base y de la administración que van a hacer de este negocio los trabajadores y los tenemos realmente involucrados, las posibilidades de esta empresa pueden ser bastante mejores que las de otras.

En la siguiente diapositiva figura la cantidad de asientos de que dispone la aerolínea en un año. Se trata de un millón cuatrocientos mil asientos por tramo. ¿Qué quiere decir esto? Que para cada tramo que volamos podemos vender hasta un millón cuatrocientos mil asientos. Para el primer año hemos considerado, nada más, la venta de novecientos mil y, para el segundo, casi un millón. Obviamente, vamos a tratar de vender un millón cien mil o un millón doscientos mil. Pero la prudencia implica que tenemos que ser muy cautos a la hora de determinar ocupaciones. Esas ocupaciones que mencionábamos están de acuerdo con lo que marcamos del 60% o 65% para el primer año.

A continuación, observamos la facturación esperada solo por venta de pasajes. Estamos hablando del orden de los US$ 134:000.000 para el primer año y de los US$ 148:000.000 para el segundo año. A los ingresos por venta de pasajes debe sumársele otros componentes como, por ejemplo, lo que hace a carga. Estos aviones no son aptos para transportar carga, pero sí pueden complementar lo que llevan de pasajeros con una cuota parte de carga.

Ancilliaries es un nombre extraño que conocí a través de este proyecto, que implica todos los demás cargos que suelen cobrársele a los pasajeros, como exceso de equipaje, “duty free” a bordo, “catering”, asientos y servicios especiales, y otros.

Hay otro elemento adicional, que denominamos “Retorno Puerta del Sur”, que es un acuerdo que Pluna S.A. tenía con el operador del aeropuerto. Ya se está conversando para renovarlo, y tiene que ver con los costos de aterrizaje y con el retorno que el administrador del aeropuerto hace a la compañía aérea, en la medida en que determinada cantidad de pasajeros llegue o parta en la aerolínea desde Carrasco.

A estos tres elementos hay que sumarle algún otro como vuelos chárter que se pueden hacer para transporte de personas y para transporte de carga. En su momento, Pluna tenía un acuerdo con el Hotel Conrad para traer jugadores desde Brasil. Pluna S.A. hacía algunos vuelos para traer billetes desde Paraguay a Uruguay. Ese tipo de servicios complementa los ingresos de este combo. Asimismo, la cantidad de personal de mantenimiento que tiene Pluna puede permitirle prestar servicios a terceros, a otras aerolíneas, cuando tienen desperfectos en el Aeropuerto de Carrasco. Todos estos son elementos adicionales de ingreso.

Pero quedémonos con los US$ 134:000.000 y los US$ 148:000.000 de ingresos por pasajes. Cuando hagamos la cuenta advertirán que los penalizamos aun más, porque los objetivos fundamentales en la confección de este proyecto fueron ser generosos con los egresos y restrictivos con los ingresos.

Los costos variables suman US$ 81:000.000 para el primer año. Observen que el componente principal es el combustible: US$ 35:300.000, un poco más del 40% de los costos variables totales. Los costos salariales suman un total de US$ 29:000.000. Esta cifra incluye el salario, los aportes patronales a la seguridad social, los aguinaldos, las licencias y el salario vacacional, y no contemplan el efecto de la cooperativa de trabajadores, vendiendo servicios de personal a la empresa o a la sociedad anónima, lo que significa US$ 4:000.000 por año.

Del total de los US$ 29:000.000, US$ 25:000.000 corresponden a salarios en Uruguay y el resto a personal en el exterior. Si analizan que la contribución, el apoyo que

se pide al Gobierno nacional, al Estado, para este emprendimiento es de US$ 15:000.000, advertirán que como se pagan US$ 25:000.000 de salarios al año, si consideramos el IVA y el IRPF que pagan los trabajadores, en dos años ya se recuperó el aporte que se está pidiendo.

SEÑOR SARAVIA FRATTI.- ¿Puede repetirlo?

SEÑOR CETRULO.- Si se paga US$ 25:000.000 de salarios, esa cifra convertida en consumo genera US$ 5:000.000 de IVA por año. Si a su vez se considera el IRPF -no es difícil hacer la cuenta: US$ 25.000.000 para quinientos trabajadores-, da US$ 50.000 por año. Eso genera un salario promedio de US$ 4.000, que no es poca plata, y todos pagan IRPF.

Entonces, ¿cuánto aporta el Estado a este emprendimiento, imaginando que lo pierde todo? ¿Cuánto aportan los trabajadores, como retorno a este emprendimiento? Tengo alguna experiencia con empresas recuperadas. Creo que la enorme mayoría de este país ha pasado por mis manos en el momento de confeccionar el proyecto. Por ejemplo, en Metzen y Sena hay gente que hace ocho o nueve años que está en seguro de desempleo. Y está bien; se va a reestructurar la empresa, y ojalá que así sea. Pero un escenario sin Pluna, con gente recibiendo seguro de paro por ocho o nueve años, ¿cuánto le puede costar al país?

Yendo a la cuenta concreta, si paga US$ 25:000.000 por año, durante dos años, generará US$ 15:000.000 o más por concepto de impuestos que de otra manera no generaría nunca. Además, tendría los costos del seguro de paro que incrementarían sustancialmente la cifra. A eso me refería.

Este cuadro ilegible por la cantidad de elementos habla de todos los costos fijos que hemos analizado, rubro por rubro, mes por mes, y hemos raleado o podado -como se dice en la jerga granjera- para quitar todas las cosas que estaban totalmente fuera de lugar. Este rubro en la empresa anterior significaba unos US$ 27:000.000. Estamos hablando de US$ 10:000.000 de menos en este nuevo proyecto, y no restamos ninguna cosa estratégica ni crítica. Restamos consultoría, apoyos comerciales, empresas colaterales que no se sabía para qué se contrataban.

Eran 81.4 millones de dólares los costos variables, 29 millones de dólares los costos de mano de obra y 16.4 millones de dólares los costos fijos. ¿Cuánto suma esto? Son 126.8 millones de dólares, contra los 134 millones de dólares de facturación ya en el primer año. Igual, a los efectos del proyecto, no consideramos 134 millones de dólares sino 129 millones de dólares. De modo que, dándole con un caño al proyecto, igualmente funciona.

¿Cuál es el margen de contribución que generaríamos con el nuevo emprendimiento? Si se fijan, hay una penalización en los tres primeros años, pasando del 37% al 41% o 42%, estabilizándolo a partir del año cuatro en 43%. Esto nos permite determinar cuál es la facturación de equilibrio, es decir, la facturación que se requiere para no ganar ni perder nada. Estamos en el entorno de los US$ 120:000.000 para los seis primeros años. ¿Eso qué significa? Que con un millón de boletos o de tramos atendidos, tenemos que ser muy malos para no sacar US$ 120 a cada tramo. El millón de billetes o tramos está disponible; ya se demostró. Pluna llegó a vender 1:550.000 tramos. La nueva aerolínea eliminó todas esas frecuencias improductivas y se concentró en las que efectivamente generaban valor. Estamos en condiciones de decir que esta aerolínea, con una gestión eficiente, puede llegar sin problemas a su facturación de equilibrio.

Algunas conclusiones preliminares. De los componentes de ingresos -que son pasajes, cargas, ancillaries y retorno Puerta del Sur-, podemos decir que los costos

variables significan el 62,86% de la facturación y decrecen hasta estabilizarse en el entorno del 56%. No estoy considerando en este caso ni los ingresos por servicios a terceros, ni los charters, que bien pueden significar ingresos adicionales.

Los salarios van a pagarse con una parte fija y una parte variable. ¿Por qué? Porque queremos inculcar -y todos los trabajadores están de acuerdo- un componente de productividad asociado a la remuneración. De esa manera también queremos fortalecer la actitud.

Todos los costos se actualizaron anualmente con un factor de corrección porque ninguna situación es estática. Todos los salarios se van a pagar en dólares americanos. Ustedes se preguntarán por qué. Porque la empresa tiene ingresos en dólares. Entonces, ¿por qué tendría que incorporar un factor adicional de riesgo cambiario a la empresa? Obviamente, como la empresa es de todos los trabajadores, todos contribuyen. ¿Qué pasa si baja el dólar? Los trabajadores cobrarán un poco menos. ¿Qué pasa si sube? Los trabajadores cobrarán un poco más. El BPS no hace ninguna objeción al pago en dólares de los salarios.

Se asume el pago del ciento por ciento de los aviones en las siguientes condiciones: se establece un valor de US$ 137:000.000, un plazo para el pago de diez años y un pago del 10% del valor de los aviones a partir del año tres, sujeto a la facturación. ¿Qué quiere decir esto? Que si la empresa evoluciona como nosotros pensamos y factura más, vamos a pagar antes los aviones.

SEÑOR SARAVIA FRATTI.- ¿Y si es al revés?

SEÑOR CETRULO.- Si es al revés vamos a demorar un poco más. Pero fíjese bien que esto es un seguro en ambos sentidos: si le va bien a la empresa, el Estado cobrará antes, y si le va mal a la empresa, no la vamos a agotar para que efectivamente se muera y sea otra perla más en el largo collar de los fracasos de la aerolínea de bandera. Es lo mismo que con los trabajadores. ¿Por qué los trabajadores cobrarán una parte fija y otra variable? Cuándo gana diez, ¿qué hace? Gasta hasta diez. Y si gana ocho, ¿qué hace? Gasta hasta ocho. Acá es lo mismo, porque la aerolínea es la casa de los trabajadores, y cada uno de ellos tiene que verla de ese modo.

Siempre pongo el siguiente ejemplo. Si estoy revistiendo el baño de mi casa, es la hora 20, es domingo y me quedan dos filas de azulejos, ¿qué hago? ¿Las dejo para el domingo próximo o sigo dos horas más? Acá vamos a tener ese tipo de componente: las horas responsables. ¿Hay que trabajar un poco más? Capaz que sí; ¿por qué no?

La tasa de actualización del valor de los aviones es del 2% anual y se solicita una gracia de dos años en el pago de intereses y en el pago de capital, sin que eso signifique generación de intereses.

Para el capital de trabajo se requieren US$ 30:000.000, que tienen una fórmula de aporte combinada: US$ 15:000.000 aportaría el Fondo para el Desarrollo y US$ 15:000.000 se obtendrían de una fuente financiera adicional, un banco de plaza.

El plazo para el pago del financiamiento es de doce años, con dos años de gracia solo para el pago de capital, y se pagan los intereses desde el momento cero a una tasa del 4% anual.

En cuanto al combustible, no sé si recuerdan que de los 81.4 millones de dólares, había 35.3 millones de dólares que correspondían al combustible, es decir, más del 40%. Ese es un capítulo fundamental para todas las aerolíneas. ¿Qué es lo que requerimos nosotros para este proyecto? Que Ancap provea el combustible a este proyecto al mismo precio que se lo proveía a Pluna en julio de 2012.

Todos los países de la región, en mayor o menor medida, otorgan a su aerolínea de bandera algún tipo de reducción en el precio del combustible, en muchos casos de singular significación. El más importante de todos es el caso de Lan -aerolínea que se menciona como una de las más fantásticas de la región; además, la condición de ser chilena automáticamente le da un plus-, que recibe el combustible Jet A-1 a 39 centavos de dólar el litro. Eso significa el 50% del valor del combustible que nosotros proponemos pagar a Ancap. Digo esto para que tengan una idea de la significación competitiva que esto tiene. En este modelito de aerolínea de pequeña significación, lo que Chile le da a Lan significaría para la nueva aerolínea algo así como US$ 18:000.000 por año.

Se asume que se alcanzará con el operador del Aeropuerto -en virtud de las conversaciones que se han mantenido y de las manifestaciones públicas que ha hecho- un acuerdo de similares características al que tenía Pluna.

Se espera la colaboración del Ministerio de Defensa Nacional, en particular de la Dinacia, en lo que hace a la autorización no solamente de todos los manuales de operación y de calidad de la nueva aerolínea, sino también de los despachos remotos, que van a generar una reducción de costos, lo que también hará a la competitividad del emprendimiento.

Reitero lo que decía con referencia a la ecuación general de costos. Hemos tratado de ser generosos con los egresos y muy restrictivos con los ingresos. No es menor decir que con una administración eficiente y honesta se espera que los resultados sean mejores que los planificados en el proyecto.

Con el cumplimiento de todos estos supuestos, se espera que el proyecto consiga flujos positivos durante los doce años de su vida útil. Hemos hecho el modelo para los doce años que implican el repago del ciento por ciento de los aviones y del capital de trabajo. Esto no quiere decir que se vayan a extinguir los aviones en ese período. La vida útil de las aeronaves puede establecerse en el entorno de los veinticinco años.

También se consideraron los costos de reingreso al mercado. No va a ser sencillo decir: “Tengo una nueva aerolínea de bandera. Vengan todos y vuelen con nosotros”.

Por otra parte, se va conseguir repagar el aporte de capital de trabajo y los intereses correspondientes en el plazo considerado, así como pagar el ciento por ciento del precio de los aviones, con la única salvedad de la gracia de los dos primeros años, tanto para el repago de capital como de interés. Sobre este tema se ha deslizado alguna crítica respecto de que hay un subsidio encubierto. La respuesta que yo doy es la siguiente: ¿cuánto dicen que valen los aviones? En este caso se va a pagar el ciento por ciento del precio de la subasta al alza. Los que han hablado por allí respecto del precio de los aviones nunca hicieron una oferta concreta, y cuando mencionaron alguna cifra, dijeron que valían US$ 85:000.000. Entonces, si analizamos el valor que pagaría este emprendimiento por los aviones, veremos que la cifra es sustancialmente más alta que la oferta que decía cuál era el valor objetivo de estas aeronaves.

Además, se conseguirá reducir los precios de los pasajes en un promedio ponderado de US$ 150 por tramo. Esto es sensiblemente inferior a lo que pagan hoy los uruguayos y, también, los turistas. Quiero hacer un comentario sobre este tema.

La semana pasada vi en San Pablo un anuncio que decía: “Tam. Vuele a Miami por US$ 550”. Yo me pongo en la piel de un brasileño que tiene que elegir entre ir a Miami o venir a Montevideo: en uno paga US$ 550 y en el otro US$ 800. ¿Qué creen que va a hacer el señor?

Entonces, no solamente hay que hacer la cuenta de los empleados de Pluna y de los uruguayos. También hay que hacer la cuenta de los turistas, de los mil y pico de millones de dólares que dejan en Uruguay y de cómo se van a ver afectados en función de esta nueva situación.

Entendemos que este proyecto aporta conectividad -que es fundamental para el país desde el punto de vista del turismo, de los negocios y de la inserción internacional-, competitividad y recaudación. Asimismo, ayuda a recuperar trabajo especializado. Debemos tener en cuenta que Uruguay invirtió muchísimo dinero para formar a toda la gente que hoy es parte de esta aerolínea, y en la medida en que no se lleve adelante el proyecto de los trabajadores o un proyecto alternativo, terminará trabajando en Panamá, en Chile, en Brasil o en Argentina. Entonces, otra vez tendremos problemas de acumulación; nuestro país invierte en formar y, luego, disemina por el mundo para beneficio de otros.

También creemos que vamos a generar reducción de costos para la población. No creemos que podamos volver al equilibrio anterior ni queremos volver a la guerra de precios, pero sí creemos que vamos a generar bastante valor para los uruguayos.

Por aquí termino mi presentación. Estoy a disposición de ustedes para responder cualquier consulta que entiendan conveniente.

Muchas gracias.

SEÑOR SARAVIA FRATTI.- Agradezco la presencia de los exfuncionarios de Pluna, que nos están mostrando cuál es su proyecto. Para nosotros esto es muy importante, porque hemos escuchado muchas versiones no oficiales, de las que hemos ido sacando conclusiones. Ahora tenemos acceso a la versión oficial.

Voy a formular algunas preguntas simplemente para redondear la idea que me he hecho.

La primera es en cuánto tiempo estarían en condiciones de volar, a partir, por supuesto, del acuerdo positivo con el Gobierno. ¿Cuál es el plazo que ustedes prevén? Lo pregunto porque esto también está relacionado con otro proyecto de ley que tenemos, relativo a tiempos, plazos y permisos.

La segunda pregunta -quizás ustedes ya se refirieron a este tema, pero llegué un poco tarde; les pido disculpas- es cuántos funcionarios se incorporarían a la nueva empresa. Escuché que serían alrededor de quinientos, pero me gustaría conocer la cifra en detalle.

Por otra parte, se dijo que pedirían al Gobierno un aporte del orden de los US$ 15:000.000. La pregunta es -más allá de que si ganan más, pagan antes; eso lo entendí perfecto- si esa cifra es para todo el período de doce años previsto en el proyecto.

SEÑOR CETRULO.- Con referencia al plazo para iniciar la actividad de la nueva empresa, el objetivo es el primer semestre de 2013. No digo una fecha específica porque, en definitiva, depende de la culminación del mantenimiento que se debe hacer a los aviones. En este punto hay decisiones que no necesariamente son de los trabajadores ni de los administradores del proyecto. No obstante, entendemos que por parte de quien corresponda se va a actuar con la celeridad que requiere el caso para que podamos iniciar las operaciones lo antes posible.

Entendemos que los ciento ochenta días establecidos en el proyecto son razonables como para que en ese lapso podamos dar una fecha concreta de inicio de las actividades.

La dotación de personal existe, los trabajos accesorios a los chequeos que hay que realizar se están efectuando y ya hay comisiones de los trabajadores analizando los manuales de operación y todo lo que tiene que ver con la seguridad, la calidad y la negociación. Es decir que no solamente se tiene en cuenta el negocio en sí. Ustedes habrán escuchado que en Uruguay el negocio aeronáutico está cambiando muy rápidamente, con noticias que no son las mejores. La salida de Iberia también genera un espacio para que busquemos alternativas que no necesariamente afectan a esta empresa y que no vamos a aplicar directamente, pero sí sabemos que también son parte del menú

En algún momento se manejó la fecha del 1º de abril, pero yo prefiero hablar del primer semestre de 2013 y no precisar fechas, porque dependen de este factor.

Con referencia a la segunda consulta relativa a la cantidad de funcionarios que contempla el nuevo emprendimiento, estamos hablando de 587 trabajadores, de los cuales 501 se desempeñarían en Uruguay y los 86 restantes en las oficinas del exterior.

En cuanto al aporte del Gobierno, se solicita un apoyo del Fondes de US$ 15:000.000, que es pura y exclusivamente capital de trabajo y en los doce años de planificación del modelo no hay ningún aporte adicional de capital requerido por parte del Gobierno.

SEÑOR DE LOS SANTOS.- En cuanto al número de funcionarios, quisiera agregar que cualquier compañía que vuele bajo los parámetros de control de calidad y seguridad necesarios para la operativa -que son aquellos con los que se ha manejado Pluna hasta la fecha del cierre y por eso logramos no tener accidentes - no puede estar hablando de un número inferior a este.

Muchas gracias.

SEÑOR NIFFOURI.- Quisiera agradecer a la delegación que nos visita por su comparecencia, porque mucho se ha dicho y es bueno escuchar la versión oficial de los trabajadores de primera mano.

Me quedó claro que estamos hablando de algo más de quinientos ochenta trabajadores y que se redujo el número anterior. Ahora bien me gustaría saber en cuánto se redujo.

No me había quedado claro si la totalidad de esos US$ 15:000.000 -creo que ahora más o menos lo especificaron- eran aportes del Estado y aparte había otros US$ 15:000.000 del Fondes. Creo que ahora quedó claro que esa cifra de US$ 15:000.000, que se vierte a través del Fondes, es la totalidad del aporte del Estado.

Asimismo, anteriormente se había hablado de algo que no sé si se maneja o no por parte de los extrabajadores de Pluna, en el sentido de que podría existir alguna asociación con otras empresas. Inclusive, se llegó a manejar algunos nombres, si bien no oficialmente. Entonces, nos interesaría saber si tienen alguna información en este sentido.

SEÑOR CETRULO.- Con respecto a la reducción del número de trabajadores, la plantilla con la que contaba la empresa Pluna y Pluna Ente Autónomo era de novecientos empleados, contra 587 del nuevo emprendimiento. Entonces, la reducción existe, pero hay que considerar que también se produce una disminución en el número de aeronaves. Recordemos que en la última etapa de Pluna había trece aeronaves, de las cuales seis se accionaban por “leasing” y ahora no están.

También cabe recordar que muchas de esas aeronaves se volaban con tripulaciones extranjeras, cuyos costos eran sustancialmente más altos que los que tiene la compañía hoy en día. Esto en cuanto al número de trabajadores.

Con referencia al aporte del Gobierno, creo que queda claro que lo que estamos pidiendo son US$ 15:000.000 de aporte vía Fondes. No hay otro aporte del Gobierno.

En cuanto al tema de las alianzas, la nueva aerolínea está abierta a cualquier alianza; de hecho coloca el tema explícitamente en su línea estratégica. Ahora bien, el problema es que hasta ahora, ninguno de los aliados que han llegado ha hecho una propuesta concreta y ninguno viene a poner un mango, con el perdón de la expresión. En general sobrevuelan para ver qué se pueden llevar. Evidentemente, este es un negocio en el que hay muchísima gente que está dando vueltas. Entonces, viene uno y dice: “La aerolínea Tal está interesada en este negocio”; y va a hablar con los de la aerolínea Tal y les dice: “¿No les interesa este negocio?”. En realidad, el interesado en el negocio es el que está en el medio y ninguno tiene plata. Por lo tanto, si hay aviones, si hay subsidios del Gobierno, si hay combustible barato, vienen un montón. Ahora resulta que este proyecto ni tiene aviones de regalo, ni tiene combustible subsidiado, ni tiene grandes dotaciones de capital por parte del Gobierno. Entonces, ¿cuál es el problema? Muy probablemente, el que venga a trabajar encuentre otras alternativas para invertir su dinero en un momento como este.

No sé si con esto logro responder a la consulta formulada.

SEÑOR SILVA.- Creo que el informe que ha hecho la delegación ha sido muy esclarecedor; previamente, estuvo en la Comisión el señor Ministro, quien también nos aclaró muchas dudas. Todo indica que esto tiene todo para funcionar: vamos a esperar a que siga avanzando esta nueva asociación y que se concrete. De todos modos, desde ya adelantamos nuestro voto afirmativo a este proyecto que viene del Senado.

Ahora bien, como Diputado por Rivera no puedo dejar de pedirles que tengan mucho cariño al estudiar una línea que por lo menos toque nuestro departamento. Ese es un sueño que a veces parece que se concreta y a los pocos meses las empresas dejan de llegar porque no es rentable de acuerdo a los tópicos manejados anteriormente. Pienso que habrá posibilidades de estudiar la viabilidad de esto; una de las grandes dificultades que siempre ha habido es el tema de los horarios, que a veces no coinciden. Entonces, a veces es más rentable dormir en el ómnibus, llegar a Montevideo a las 7 de la mañana, trabajar todo el día y regresar a las 19 horas, porque las líneas de avión que hubo últimamente no contemplaban los horarios de trabajo.

Por eso reitero que les pido que miren este tema con cariño a la hora de trabajarlo y les deseo mucho éxito.

SEÑOR POZZI.- Saludamos a los compañeros que vinieron a exponer sobre el proyecto en consideración; por lo menos ahora tenemos la información de primera mano y no por versiones de prensa.

Recién le adelantamos al Ministro, que compareció un poco antes que ustedes en este ámbito, que por supuesto vamos a votar este proyecto que vino del Senado. El Ministro dijo que era optimista en el sentido de que había cosas que iban a transcurrir en los plazos previstos. Nosotros le adelantábamos que si era así, mejor, pero si no -también puede pasar-, estábamos dispuestos a encarar prórrogas para que finalmente pudieran concretarse las iniciativas.

En cuanto al proyecto que nos ha planteado la delegación, que a todas luces parece redondito como para que funcione, lo que podemos hacer es dar un voto de confianza,

porque no participamos en su confección. Por lo tanto, lo único que podemos es tener confianza en que este proyecto funcione como ustedes prevén. En definitiva, vamos a acompañar todas las acciones que sea preciso, a los efectos de que el emprendimiento de autogestión funcione.

No sé si esta opinión será muy unánime pero, en lo personal, si no me cierra y mañana hay cosas que no funcionan y hay que poner algo más que subsidio y capital, que el tema se ponga arriba de la mesa; lo digo acá, porque se lo dije al Ministro anteriormente.

Gran parte de los que están acá saben que fuimos muy defensores del tema Pluna. Ojalá que esta experiencia cuaje y, finalmente, en el futuro nos podamos dejar de ocupar por si Pluna es eficiente o no o si da plata o no. Aspiramos a que Pluna sea una aerolínea que funcione y que los trabajadores uruguayos trabajen, defendiendo lo que tiene que ver con la sacada y traída de gente a nuestro país, al punto de olvidarnos de esta empresa, pero para bien, porque tampoco tenemos muchos más tiros para tirar.

Por lo tanto, hacemos absoluta confianza en el plan que ustedes han diseñado. Y, si en el futuro, algunas cosas no llegaran a cerrar como deberían, no nos negamos a estudiarlas. En realidad, todos jugamos con hipótesis que, si se cumplen, todo sale bien, pero hay que tener en cuenta que hay un mercado, una lucha e intereses de todo tipo. Nadie regala las cosas para que a otros les vaya bien si se está hablando de plata. Por lo tanto, todo eso se integra al análisis que hay que hacer. Y, si las cosas no van como uno lo pretende, capaz que todos tendremos que hacer esfuerzos. Ojalá que no sea así, que sea como ustedes lo plantean y mejor.

Esperamos concretar la votación del proyecto que posibilita que este emprendimiento siga adelante y que se cumplan los plazos que ustedes plantean. Si no es así, veremos si hay que hacer alguna cosa para que esa exclusividad que quieren siga adelante hasta que se concrete el arranque de la aerolínea.

Estaremos atentos al desarrollo de los acontecimientos para ver si tenemos que felicitarnos porque todo va bien o si hay que hacer un esfuerzo más para que las cosas funcionen bien y la aerolínea dé resultados.

Hace un rato le adelantaba al Ministro que no conozco aerolíneas que den plata y eso es algo que todos tenemos que tener presente. Por otra parte, todos sabemos que, a pesar de eso, las aerolíneas siguen volando. Hoy nos enteramos de que a Lan Chile se le financia el 50% del combustible. Las aerolíneas que siguen volando, se fusionan -como Lan Chile y Tam-, están quebradas -como American Airlines- o hacen una reestructura, como Iberia. Tampoco le podemos pedir peras al olmo. Si da peras, fenómeno, pero si no, tenemos que entender que a nadie en el mundo se le puede ocurrir que no deben volar más aviones porque las aerolíneas dan pérdida. En alguna parte van a estar los apoyos para lo que es, en definitiva, el principal tráfico mundial de personas.

Es con esas premisas que vamos a apoyar el proyecto del Poder Ejecutivo, que ya tiene media sanción del Senado. Esperemos que tengan éxito en este emprendimiento que no es sencillo -no es sencillo- porque una cosa es quedarse con una fábrica de muebles y otra, con una aerolínea. Les deseamos éxito.

Gracias.

SEÑOR SARAVIA FRATTI.- Voy a hacer algunas consideraciones que creo importantes porque, a veces, en la charla, con buena intención, se entreveran los temas, pero a mí, particularmente, no me gusta que eso pase.

Antes que nada quiero felicitarlos porque, por lo que vi, el proyecto me parece bueno, justo, apropiado, acotado y llevado a la situación que vivimos; eso es parte de la realidad que tenemos que tomar en cuenta.

El Partido Nacional está totalmente de acuerdo con la negociación que ustedes están llevando adelante con el Poder Ejecutivo respecto de esta iniciativa. Por supuesto, esto se lo hemos dicho al Ministro hoy, pero también se lo manifestamos antes. Sin embargo, tenemos algunas discrepancias, no en cuanto a la negociación sino con respecto a las formas con que han manejado algunos aspectos, pero eso es parte de la decisión que puede tomar el Poder Ejecutivo. De cualquier manera, el Ministro sabe que tiene todo el respaldo del Partido Nacional. No le hemos puesto ninguna limitante a los aspectos de la negociación. Es más -se lo dijimos hoy y también antes-: estamos dispuestos a que el Estado participe perdiendo o poniendo para perder, si fuera necesario, para sacar adelante una iniciativa que nos parece mucho mejor que las que hemos tenido antes, que hemos denunciado en esta Comisión desde hace más de dos años y que, lamentablemente, dieron esos resultados.

En definitiva, esta es una nueva oportunidad. Estamos de acuerdo con que el Estado ponga plata, se llame subsidio, aporte o lo que sea y valga lo que valga. Lo que teníamos hasta ahora era pérdida. Nos cuesta hacerle entender al Ministro algunas cosas y por eso discrepamos con él, pero en líneas generales, estamos de acuerdo y, quiero que quede constancia de que apoyamos esta negociación y tenemos grandes expectativas de que se pueda concretar.

No vamos a apoyar el proyecto del Poder Ejecutivo -es una cosa distinta-, porque es un cheque en blanco para que este resuelva en un plazo equis qué hacer con los aviones: si los vende, los da en "leasing" o los regala. Cualquiera de estas opciones quedaría abierta. Lamentablemente, en este y en otros temas, hemos tenido algunas dificultades con el Poder Ejecutivo entre la comprensión de lo que hemos acordado y lo que ha venido como proyecto después. Entonces, no nos merece la confianza para darle un cheque en blanco, pero sí para brindarle todo el respaldo necesario a fin de que negocie con total libertad y sepa que en lo que encuentre como solución a este problema, en función del acuerdo con los exempleados de Pluna, cuenta con todo el aval del Partido Nacional.

Entonces, quiero dejar en claro que estamos hablando de dos cosas distintas. El proyecto que nos envían lo vamos a votar en forma negativa y no por este tema con el que estamos en un todo de acuerdo con las dos partes: con ustedes, a fin de que esto salga adelante y porque nos pareció objetivo, claro, contundente y si se cumple, tendremos una fuerte expectativa de que esto funcione bien y, con el Poder Ejecutivo -se lo trasmitimos al Ministro- porque creemos que al fin hemos sacado la atención de algunas cosas que no eran centrales y nos estamos enfocando en lo que se debía. Pluna nunca debió cerrar; se tendría que haber buscado alternativas de forma más rápida, sin encerrarse en algunas cuestiones que, desde mi punto de vista, entre otras cosas, tenían que ver con no poder asumir los errores con el privado, que los teníamos desde hace mucho tiempo. Hace, por lo menos, dos años que fueron anunciados en esta Comisión y después aparecieron las consecuencias en el Senado. Pero, a su vez, hay que tener en cuenta que quien no inicia las cosas -porque este Ministro tuvo que encarar un tema que venía de antes-, con dificultades, también le cuesta trabajo tomar las decisiones y cuando lo hace, se da lo que tuvimos: un cierre apresurado cuando la semana anterior se decía que Pluna iba a seguir volando, al punto que aumentamos la cuota con Ancap a 26 millones y otra serie de cosas.

No voy a tomar en cuenta el tema del remate -de alguna manera se manejó acá el precio o el valor de los aviones-, pero cuando los negocios parecen -como decimos en campaña- de padres a hijos, hay que desconfiar. Ningún remate iba a dar resultado con López Mena atrás diciendo lo que se debía hacer y trayendo a un fantasma desde España, pariente y amigo, para que levantara la mano; el famoso “ciudadano de la derecha” al que no le podíamos ver la cara. Esa es una etapa que queremos borrar, desterrar.

El Estado tiene asumido un precio por los aviones, que no debe ser el real, pero es el comercial, el que se debe y que ustedes tomaron muy bien para no retacear en lo que no corresponde.

Naturalmente, comparto con el compañero Pozzi, al que llamo “compañero” porque quiero mucho y porque, en todo caso, en esta tarea...

(Diálogos.- Hilaridad)

——Yo aclaro; ustedes saben que yo aclaro y, a veces, duele cuando aclaro. Así que déjenme aclarar.

Comparto lo dicho en el sentido de que acá estamos todos juntos. Hay unanimidad para trabajar este proyecto, darle forma y que salga adelante. Va a haber respaldo de todos; sea en estas condiciones, con un poco más o un poco menos. Haremos evaluaciones dentro de un año para ver cómo funciona. Si hay que poner más, el Uruguay y los ciudadanos uruguayos pondrán. Por lo menos, mi partido va a estar de acuerdo con ello.

Les vamos a exigir el cumplimiento del proyecto. Esto es como una puerta de vaivén: ustedes cumplen, nosotros apoyamos. Quiero que esto quede claro, y está fuera de discusión. También quiero que sepan que vamos a votar negativo este proyecto de ley por un problema de cheque en blanco. Sobre esto, al Gobierno no le creemos más. Este proyecto entró hoy y lo vamos a votar dentro de un rato para que mañana lo considere la Cámara. Como ustedes saben, viene del Senado. No hay ningún argumento nuevo ni cambio, porque parece que el mundo se acaba a fin de año en vez del día 21. Tenemos que llegar a todo lo que no hicimos durante el año. No podemos votarlo, como ya dije porque es un cheque en blanco. Y como los votos están, la mayoría parlamentaria va a aprobar el proyecto.

Esos son nuestros argumentos y elaboraremos un informe en minoría, después del trabajo que resta a la Comisión.

Quería dejar estas constancias, desearles mucha suerte y sepan que van a contar con nuestro respaldo.

SEÑORA ACEVEDO.- Como han hecho todos mis compañeros, quiero agradecer por habernos recibido.

Para nosotros es un gran desafío que vamos a tomar con mucha responsabilidad. Todos los compañeros de Pluna tenemos asambleas constantes; es una mentalización que hay que hacer desde lo más profundo. Estamos muy comprometidos con este proyecto.

Agradecemos el voto de confianza que nos están dando. Creemos que los trabajadores también lo merecemos. Creo que está demostrado -no solo en papeles- que este trabajo ha sido muy serio. Si en la aerolínea no hay una fuga de capital puede ser rentable, siempre y cuando no haya grandes capitalistas que necesiten la reinversión de su dinero.

Por último, doy las gracias por la confianza.

SEÑOR PEDREIRA.- Les adelanto que, desde Flores, no le vamos pedir una aerolínea.

(Hilaridad)

——Con el fin de que conste en la versión taquigráfica quiero decir que es un orgullo escuchar una propuesta tan seria por parte de un grupo de trabajadores. Digo esto con orgullo porque pertenezco a una fuerza política que cree en la premisa artiguista, que dice que nada podemos esperar sino de nosotros mismos.

Sabemos que los desafíos van a ser muchísimos, que el camino va a estar lleno de piedras, pero como en su debido momento no solo creímos en la premisa artiguista sino que la llevamos adelante con las empresas recuperadas -como es el caso del Fondes y Envidrio-, demás está decir que vamos a apoyar este proyecto. Tampoco está de más decir que sin este proyecto tampoco podríamos estar hablando de lo que puede ser hoy Pluna. Por tanto, más allá de las congratulaciones, les anunciamos que queremos que les vaya bien porque en la suerte de ustedes va la suerte de todos los uruguayos.

SEÑOR PRESIDENTE.- La Comisión les agradece su presencia.

(Se retira de Sala la delegación de extrabajadores de Pluna)

——Acabamos de recibir a la última delegación. Cuando se comenzó a trabajar este proyecto se manejó la posibilidad de terminar su consideración para el día 27. En ese momento se evaluó que la sesión iba a ser por la mañana, y por tanto la mayoría estuvo de acuerdo en que se hiciera hoy, día 26.

Proponemos realizar un intermedio de quince minutos para hacer algunas consultas.

SEÑOR NIFFOURI.- No quisiera pedir la versión taquigráfica de la última sesión que tuvimos. Pero en su momento se habló -consta en la versión taquigráfica; si hay que revisarla lo haremos- que el día 26 íbamos a recibir a las delegaciones y quedaba el día 27 para sesionar y votar el proyecto. Inclusive, había quedado la opción que manifestaron algunos señores Diputados de la Comisión en el sentido de que si se iba a invitar a alguna otra delegación, se hiciera en el día 26 para que el proyecto pudiera votarse el día 27.

No quedamos en votar el proyecto en el día de hoy, como dicen ustedes. Si quieren votarlo pueden hacerlo porque tienen la mayoría. Reitero que la planificación del trabajo de la Comisión no fue la que se está sugiriendo, y el señor Presidente lo dijo. Si quieren revisar la versión taquigráfica, lo haremos.

SEÑOR PRESIDENTE.- Si los señores Diputados están de acuerdo, haríamos un intermedio de quince minutos, a efectos de ordenar la discusión y después considerar el proyecto.

SEÑOR SARAVIA FRATTI.- Solicito que el intermedio sea un poquito más largo, porque sobre el planteo de mi compañero quisiera hacer algunas consultas, y con quince minutos no nos va a dar el tiempo.

SEÑOR PRESIDENTE.- Si hay acuerdo, retomamos la sesión a la hora 14.

SEÑOR NIFFOURI.- Una vez reiniciada la sesión, me gustaría que se reviera la versión taquigráfica de la última sesión, cuando se discutió este tema.

SEÑOR PRESIDENTE.- Estamos de acuerdo.

La Comisión pasa a intermedio hasta la hora 14.

(Es la hora 13 y 29)

——Continúa la sesión.

(Es la hora 14 y 37)

——Antes de ingresar al tema, quiero informar que acabo de comunicarme telefónicamente con el señor Diputado Niffouri, quien me dijo que estaba demorado, aunque iba a intentar llegar a la Comisión.

De todas manera, quiero decir que antes de pasar a intermedio el señor Diputado Niffouri planteó una inquietud en cuanto al tratamiento del proyecto de ley, la cual será considerada cuando él se encuentre presente en Sala, ya que sin su presencia no tiene sentido hacerlo.

Se pasa a considerar el proyecto de ley relativo a: “Fideicomiso de aeronaves Ley Nº 18.31. (Se le autoriza a contratar en forma directa la enajenación, arrendamiento o leasing de los bienes fideicomitidos)”.

——En discusión general.

SEÑOR POZZI.- Simplemente quiero dejar sentada la posición de la bancada oficialista.

Nosotros vamos a acompañar este proyecto de ley, tal como se lo comunicamos al señor Ministro de Transporte y Obras Públicas el día de hoy.

Consideramos que este proyecto de ley apunta a dar solución al problema planteado, que tiene como protagonistas a los trabajadores de la ex Pluna, lo cual nos alegra.

Creo que esta es una primera etapa y que quedan muchas más como, por ejemplo, la que tiene que ver con el proyecto que los trabajadores desarrollaron el día de hoy. En ese sentido, debemos esperar para saber si logran implementar la creación de una nueva aerolínea en los tiempos establecidos. Además, si esto no se logra, debemos estar atentos a fin de corregir alguna situación que se presente por medio de otro proyecto de ley.

Por lo tanto, teniendo en cuenta lo que he manifestado, vamos a votar afirmativamente este proyecto de ley, con el cual esperamos dar solución a este problema tan complejo, que hace seis o siete meses nos tiene muy preocupados.

SEÑOR SARAVIA FRATTI.- Simplemente queremos dejar constancia de que no vamos a apoyar este proyecto de ley.

De todos modos, quiero que quede claro que el problema no se basa en la negociación, es decir, con el plazo que se le otorga al Poder Ejecutivo para que realice la negociación con los exfuncionarios de Pluna; al contrario, nosotros estamos de acuerdo con que se plantee una nueva iniciativa económica partiendo de la base de la integración de los funcionarios, máxime teniendo en cuenta la presentación relativa al proyecto realizada en el día hoy por los trabajadores. Hasta ahora solo teníamos algunas versiones no oficiales, aunque en alguna oportunidad nos reunimos con la Asociación de Funcionarios en forma extraoficial.

Por tanto, podemos decir que hoy se realizó la presentación oficial de la propuesta, con la cual estamos de acuerdo. Asimismo, estamos de acuerdo con el criterio y el principio de que “Si se fue el balde, que se vaya la cadena”.

Lo ocurrido con Pluna, lamentablemente, fue desastroso, desde el punto de vista económico y de la opinión pública, ya que esta tiene una idea de cómo debe ser manejada la actividad público-privada.

Sin duda, esta es una alternativa que nosotros reivindicamos como posible, partiendo de la base de que ninguna actividad económica hay que funcione si la gente que la va a propiciar no está en condiciones de ser honesta en cuanto a la aplicación cabal de lo que quiere. Aquí, aparentemente, los exfuncionarios no tienen un interés más grande que el de mantener una fuente de trabajo. Para ello asumirán un riesgo muy importante que, naturalmente, han medido.

En ese sentido, es importante destacar que han contratado a algunas personas para llevar adelante su estado de negocios y proyectar la propuesta con una capacidad técnica mucho mayor que la que puede tener cualquier persona que puede ser muy buena desempeñando determinadas tareas dentro de una empresa pero no tiene capacidad para llevar adelante actividades de gerenciamiento o planificación.

Aparentemente, se ha llegado a un acuerdo y todos los funcionarios que estarán involucrados aceptan las condiciones establecidas

Por tanto, desde ese punto de vista, nosotros estamos de acuerdo, pero el problema es que este proyecto de ley tiene algunos inconvenientes, tal como dijeron Senadores de mi Partido en la Comisión de Transporte y Obras Públicas del Senado. En ese sentido, voy a leer algún párrafo de lo manifestado en dicha Comisión, a fin de no hacer una interpretación equivocada. El Senador Moreira dijo en dicha sesión: “Ahora se abre este nuevo camino por el cual se le atribuyen nuevos cometidos a un fideicomiso cuyo objeto, en realidad, ya extinguió porque la subasta fracasó. Cosmo desistió y el Banco de la República está intentando ejecutar el aval -que en realidad es una fianza-, ahora contra el Boston Seguros. Por otra parte, el fideicomiso tiene la dificultad de que se le cedió el crédito de la garantía de mantenimiento de oferta -esto es, el aval- y la sala de abogados dictaminó que esta cesión es nula”. Por lo tanto, vamos a tener una dificultad muy grande para acceder al cobro del aval.

Continúa: “Esta norma tiene una gran amplitud” -la que trató el Senado y que vamos a considerar hoy- “porque autoriza al fideicomiso a contratar en forma directa 'la enajenación, arrendamiento o leasin' -se abarcan todas las posibilidades- 'de los bienes fideicomitidos, en forma total o parcial, a favor de sociedades comerciales o cooperativas [...] constituidas o integradas por trabajadores o extrabajadores de la empresa PLUNA S.A. o en las que estos participen o se asocien a cualquier título'. A continuación, se establece un plazo de 180 días luego del cual se da al fideicomiso la posibilidad de contratar la enajenación, arrendamiento o leasing a favor de terceros, en los términos que establezca la reglamentación. Quiere decir que el fideicomiso tiene facultades muy genéricas que deberán ser aprobadas en forma previa por el Poder Ejecutivo, que en este caso son los Ministerios. De esta forma, se recupera la iniciativa sobre un tema que se había cedido a la Secretaría de la Presidencia de la República; ahora se vuelve a desplazar el eje de las decisiones hacia el Poder Ejecutivo y, a través de él, hacia el Ministerio de Transporte y Obras Públicas, lo que me parece lógico.- La preocupación que tenemos respecto a este proyecto de ley, que no tiene contenido económico, está relacionada con los extrabajadores de PLUNA. [...] no es lo mismo negociar con empresarios que se supone tienen una capacidad económica determinada que hacerlo con un conjunto de trabajadores [...]”.

Creo que acá está la razón por la que nosotros discrepamos con este proyecto porque, al no tener un contenido económico, se genera lo que nosotros hemos dado en llamar un cheque en blanco; podrá llamárselo de esa manea o de otra. Después de todo

lo que se ha vivido en el tema de Pluna, entendemos que no debe dejarse librado al azar que el Poder Ejecutivo -mediante una reglamentación- estime lo que le parezca conveniente hacer con los aviones.

Sabemos que el Poder Ejecutivo también está preocupado por las enormes pérdidas y que, de aquí en adelante, va a tratar que surja una nueva empresa, que funcione, que tenga conectividad, que la gran mayoría de los funcionarios de Pluna no queden sin empleo y que no tengamos que seguir ampliando los seguros de desempleo, como pasa con otra cantidad de empresas. Todos saben que permanentemente la Cámara está ampliando los seguros de paro hasta cuatro o cinco veces o más.

Entonces, nuestra preocupación -más allá de los cincuenta votos del oficialismo- es no dar al Poder Ejecutivo nuevamente la potestad para que, sin números y sin control, establezca qué va a hacer con aviones que nos cuestan US$ 130:000.000, como baratos; en todo lo demás, estamos de acuerdo. Este tema nos impide votar a favor.

Cabe aclarar que los tiempos que maneja el Gobierno y el Poder Ejecutivo -esa es la orden que trasmite a sus legisladores en las Comisiones- son muy exiguos y que nosotros no hemos tenido tiempo de estudiar el proyecto ni de leer los argumentos de nuestros compañeros en el Senado. Nosotros no tenemos orden de votar este proyecto. Este es un tema de Estado pero no es imperioso para nuestra bancada y podría votarse ahora o antes.

Cuando se habla de la conectividad y de lo que significa para la soberanía de Uruguay tener una aerolínea que le permita controlar, manejar y aprovechar las condiciones que tiene como Estado en los vuelos o en los cielos, estas cosas a las apuradas nos hacen desconfiar. Quiero decir que hay una desconfianza natural. Si aún en las cosas que vemos claras, a veces las interpretaciones son distintas, sucede mucho más en algo que no está claro. No hay contenido económico y nos preocupa profundamente que no haya un manejo claro respecto de la negociación con los funcionarios de Pluna.

Reitero que este cheque en blanco con respecto a los aviones no nos conforma y, por lo tanto, vamos a votar negativamente en la discusión general y particular.

SEÑOR FACELLO.- En nombre del Partido Colorado, quiero dejar constancia del voto negativo para este proyecto de ley.

Básicamente, suscribo la argumentación expuesta por el señor Diputado Saravia. Agrego que en el texto de este proyecto de ley que viene con media sanción del Senado, no encuentro garantías para el Estado en caso de incumplimiento de quienes reciban las aeronaves o que se lleven a cabo cualquiera de estos tres caminos: enajenación, arrendamiento o "leasing".

SEÑOR PRESIDENTE.- Si no se hace uso de la palabra, se va a votar si se pasa a la discusión particular.

(Se vota)

——Cuatro en seis: AFIRMATIVA.

En discusión particular.

Léase el artículo 1º.

(Se lee)

——En discusión.

Si no se hace uso de la palabra, se va a votar.

(Se vota)

——Cuatro en seis: AFIRMATIVA.

Léase el artículo 2º.

(Se lee)

——En discusión.

Si no se hace uso de la palabra, se va a votar.

(Se vota)

——Cuatro en seis: AFIRMATIVA.

Léase el artículo 3º.

(Se lee)

——En discusión.

Si no se hace uso de la palabra, se va a votar.

(Se vota)

——Cuatro en seis: AFIRMATIVA.

Léase el artículo 4º.

(Se lee)

——En discusión.

Si no se hace uso de la palabra, se va a votar.

(Se vota)

——Cuatro en seis: AFIRMATIVA.

Léase el artículo 5º.

(Se lee)

——En discusión.

Si no se hace uso de la palabra, se va a votar.

(Se vota)

——Cuatro en seis: AFIRMATIVA.

Queda aprobado el proyecto.

SEÑOR SARAVIA FRATTI.- Quiero dejar constancia de que vamos a hacer un informe en minoría, pero lo haremos directamente en Sala porque no tenemos tiempo. Mañana fundamentaremos por qué el Partido Nacional va a votar en contra de este proyecto.

SEÑOR PRESIDENTE.- Tenemos que designar un miembro informante.

SEÑOR POZZI.- Propongo al señor Diputado Pedreira.

(Apoyados)

SEÑOR PRESIDENTE.- Entonces, el señor Diputado Pedreira será el miembro informante en mayoría.

No habiendo más asuntos que considerar, se levanta la reunión.

≠